This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.
+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.
+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.
+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

A propos de ce livre

Ceci est une copie numérique d'un ouvrage conservé depuis des générations dans les rayonnages d'une bibliothèque avant d'être numérisé avec précaution par Google dans le cadre d'un projet visant à permettre aux internautes de découvrir l'ensemble du patrimoine littéraire mondial en ligne.

Ce livre étant relativement ancien, il n'est plus protégé par la loi sur les droits d'auteur et appartient à présent au domaine public. L'expression "appartenir au domaine public" signifie que le livre en question n'a jamais été soumis aux droits d'auteur ou que ses droits légaux sont arrivés à expiration. Les conditions requises pour qu'un livre tombe dans le domaine public peuvent varier d'un pays à l'autre. Les livres libres de droit sont autant de liens avec le passé. Ils sont les témoins de la richesse de notre histoire, de notre patrimoine culturel et de la connaissance humaine et sont trop souvent difficilement accessibles au public.

Les notes de bas de page et autres annotations en marge du texte présentes dans le volume original sont reprises dans ce fichier, comme un souvenir du long chemin parcouru par l'ouvrage depuis la maison d'édition en passant par la bibliothèque pour finalement se retrouver entre vos mains.

Consignes d'utilisation

Google est fier de travailler en partenariat avec des bibliothèques à la numérisation des ouvrages appartenant au domaine public et de les rendre ainsi accessibles à tous. Ces livres sont en effet la propriété de tous et de toutes et nous sommes tout simplement les gardiens de ce patrimoine. Il s'agit toutefois d'un projet coûteux. Par conséquent et en vue de poursuivre la diffusion de ces ressources inépuisables, nous avons pris les dispositions nécessaires afin de prévenir les éventuels abus auxquels pourraient se livrer des sites marchands tiers, notamment en instaurant des contraintes techniques relatives aux requêtes automatisées.

Nous vous demandons également de:

+ *Ne pas utiliser les fichiers à des fins commerciales* Nous avons conçu le programme Google Recherche de Livres à l'usage des particuliers. Nous vous demandons donc d'utiliser uniquement ces fichiers à des fins personnelles. Ils ne sauraient en effet être employés dans un quelconque but commercial.

+ *Ne pas procéder à des requêtes automatisées* N'envoyez aucune requête automatisée quelle qu'elle soit au système Google. Si vous effectuez des recherches concernant les logiciels de traduction, la reconnaissance optique de caractères ou tout autre domaine nécessitant de disposer d'importantes quantités de texte, n'hésitez pas à nous contacter. Nous encourageons pour la réalisation de ce type de travaux l'utilisation des ouvrages et documents appartenant au domaine public et serions heureux de vous être utile.

+ *Ne pas supprimer l'attribution* Le filigrane Google contenu dans chaque fichier est indispensable pour informer les internautes de notre projet et leur permettre d'accéder à davantage de documents par l'intermédiaire du Programme Google Recherche de Livres. Ne le supprimez en aucun cas.

+ *Rester dans la légalité* Quelle que soit l'utilisation que vous comptez faire des fichiers, n'oubliez pas qu'il est de votre responsabilité de veiller à respecter la loi. Si un ouvrage appartient au domaine public américain, n'en déduisez pas pour autant qu'il en va de même dans les autres pays. La durée légale des droits d'auteur d'un livre varie d'un pays à l'autre. Nous ne sommes donc pas en mesure de répertorier les ouvrages dont l'utilisation est autorisée et ceux dont elle ne l'est pas. Ne croyez pas que le simple fait d'afficher un livre sur Google Recherche de Livres signifie que celui-ci peut être utilisé de quelque façon que ce soit dans le monde entier. La condamnation à laquelle vous vous exposeriez en cas de violation des droits d'auteur peut être sévère.

À propos du service Google Recherche de Livres

En favorisant la recherche et l'accès à un nombre croissant de livres disponibles dans de nombreuses langues, dont le français, Google souhaite contribuer à promouvoir la diversité culturelle grâce à Google Recherche de Livres. En effet, le Programme Google Recherche de Livres permet aux internautes de découvrir le patrimoine littéraire mondial, tout en aidant les auteurs et les éditeurs à élargir leur public. Vous pouvez effectuer des recherches en ligne dans le texte intégral de cet ouvrage à l'adresse `http://books.google.com`

A 482797

THE UNIVERSITY OF MICHIGAN · LIBRARIES
1817
M

THE UNIVERSITY OF MICHIGAN · LIBRARIES · 1817

LES

INDUSTRIES MONOPOLISÉES

AUX ÉTATS-UNIS

OUVRAGES DU MÊME AUTEUR

La Vie Américaine. Ouvrage couronné par l'Académie française.

La Question Ouvrière en Angleterre. Ouvrage couronné par l'Académie des Sciences morales et politiques.

Le Trade-Unionisme en Angleterre, avec la collaboration de MM. de Carbonnel, Festy, Fleury et Wilhelm. (*Bibliothèque du Musée social.*)

Droits de traduction et de reproduction réservés pour tous les pays
y compris la Hollande, la Suède et la Norvège.

Coulommiers. — Imp. Paul BRODARD. — 488-98.

BIBLIOTHÈQUE DU MUSÉE SOCIAL

LES DUSTRIES MONOPOLISÉES (*Trusts*) AUX ÉTATS-UNIS

PAR

PAUL DE ROUSIERS

PARIS
ARMAND COLIN ET Cie, ÉDITEURS
5, RUE DE MÉZIÈRES, 5
1898
Tous droits réservés.

HD
2791
.286

PRÉFACE

L'étude que nous présentons aujourd'hui au public s'appuie sur des faits observés aux États-Unis au cours de l'enquête dont nous avions été chargé par le Musée social en 1896, mais elle vise un problème général.

L'évolution moderne du travail conduit-elle fatalement aux monopoles ? Allons-nous voir la liberté de la concurrence disparaître devant la domination de quelques tyrans industriels entre les mains desquels viendrait s'absorber toute la puissance de production ? Le régime moderne de l'industrie qui a renversé tant de barrières artificielles n'a-t-il fait que préparer les voies à une sorte d'asservissement général et savamment organisé ?

Tel est l'ordre de préoccupations auquel répond notre enquête.

Nous en avons assemblé les éléments aux États-Unis, parce que c'est dans ce pays que la question se pose avec le plus d'acuité. Il y a là des industries réellement monopolisées par des particuliers, des industries qui demeurent fermées en pratique aux initiatives du dehors. On les désigne sous le nom de *Trusts*.

Ces *Trusts* sont-ils le fruit naturel, le résultat normal de l'évolution industrielle; sont-ils nés aux États-Unis d'un degré d'évolution plus avancé qu'en Europe; ou bien, au contraire, sont-ils dus à des circonstances exceptionnelles, ou à des circonstances artificielles, ou à une combinaison de ces deux éléments? Il importe de s'en rendre compte.

En effet, dans la première hypothèse, les États-Unis ne feraient que nous précéder dans la voie où nous nous engageons, et nous serions condamnés à voir les monopoles industriels se former chez nous à mesure que l'évolution du travail se poursuit.

Et si l'évolution conduit fatalement aux monopoles, il faut s'incliner devant les théories collectivistes. Leur seul tort serait d'être en avance sur les événements, mais elles pousseraient leurs adeptes dans le sens du progrès. Il est vrai que les *Trusts* américains sont des monopoles privés et non publics comme le monopole général rêvé par le collectivisme; mais lorsque la collectivité ne trouvera plus en face d'elle

qu'un seul capitaliste dans chaque industrie, il lui sera facile de se substituer à lui.

Dans la seconde hypothèse, au contraire, les *Trusts* n'étant qu'un accident, qu'une particularité américaine, le monde ne serait pas voué irréparablement aux monopoles et au collectivisme.

L'étude des *Trusts* américains offre donc un intérêt scientifique général; elle se lie étroitement aux problèmes économiques et sociaux les plus communément discutés de ce côté-ci de l'Atlantique.

Mais les monopoles industriels privés ne sont pas seuls à porter aux États-Unis le nom de *Trusts*. Les faits d'accaparement commercial, les syndicats de spéculation, les simples phénomènes de concentration capitaliste, sont souvent confondus à tort dans le langage courant sous la même appellation [1].

Les vrais *Trusts*, les monopoles industriels privés, offrent seuls l'intérêt de premier ordre que nous venons de dire.

L'accaparement est une manœuvre temporaire, et d'un caractère purement commercial.

1. Le mot *Trust* est aussi employé dans d'autres significations, mais d'une manière précise. Plusieurs banques de dépôts s'intitulent *Trust Company*; les corps chargés d'administrer certains services municipaux, certaines fondations particulières, portent souvent aussi le nom de *Trusts*, mais lorsqu'un Américain parle de la question des *Trusts*, ce n'est pas à ces *Trusts*-là qu'il s'en prend.

Le *Trust* est une organisation durable et d'un caractère industriel. On accapare momentanément, sur la place de Chicago ou de New-York, des grains auxquels on ne fait subir aucune modification; on se propose simplement de raréfier l'offre de cette marchandise pour en faire monter le prix, puis, ce résultat obtenu, on réalise, on liquide l'opération. De même, un syndicat de spéculation vise toujours un bénéfice rapide. Au contraire, le *Trust* est essentiellement une entreprise de longue haleine et une entreprise industrielle. Quand le *Trust* du pétrole, par exemple, établit des canalisations de plusieurs milliers de kilomètres pour transporter l'huile brute; quand il construit une usine couvrant 128 hectares de superficie, comme celle de Whiting, sur les bords du Lac Michigan, il engage des capitaux pour une longue période. Et il n'est pas seulement marchand, il est transporteur et raffineur de pétrole. Le *Trust* du pétrole monopolise une industrie d'une façon durable, il constitue une entrave à la liberté de la concurrence, et c'est par là qu'il nous intéresse. Cette entrave est l'indice d'un péril sérieux en effet, si la monopolisation s'est accomplie normalement; elle perd beaucoup de sa gravité si la monopolisation tient à des circonstances exceptionnelles ou artificielles; en tout cas, elle existe, et elle existe depuis une vingtaine d'années.

Au contraire, l'accaparement n'est jamais qu'une atteinte momentanée à la liberté de la concurrence. L'accaparement passe et la liberté subsiste. L'accaparement est un phénomène très anciennement connu ; il ne révèle donc pas un état nouveau. Mais on peut se demander si les *Trusts* n'ouvrent pas une ère nouvelle, l'ère des monopoles succédant à l'ère de la libre concurrence.

La concentration industrielle ne doit pas non plus être confondue avec la monopolisation. Le tissage du coton est une industrie concentrée dans de très grandes usines en Angleterre ; ce n'est pas une industrie monopolisée. La concurrence ne peut s'y établir qu'entre des entreprises importantes, mais elle s'y maintient.

L'objet de notre étude n'est donc ni l'accaparement, ni la concentration industrielle, mais la monopolisation de l'industrie. Nous passerons en revue les industries américaines monopolisées ou supposées telles, nous rechercherons les causes de leur monopolisation et nous verrons ainsi si le phénomène est général ou accidentel, normal ou artificiel, et dans quelle mesure. Nous serons alors à même d'apprécier si l'existence des *Trusts* américains indique que l'évolution industrielle tende fatalement à l'établissement des monopoles.

Le Rhus, 14 avril 1898.

TABLE ANALYTIQUE DES MATIÈRES

CHAPITRE I

Adversaires et partisans des Trusts.

Les *Trusts* sont l'objet de vives attaques et de défenses intéressées, p. 1. — Opinion des adversaires passionnés, p. 2 à 4. — Accusation lancée contre les *Trusts* de décourager les initiatives, p. 4 à 6. — Accusation de corruption politique, p. 6 et 7. — Impopularité des *Trusts*, p. 8 à 11. — L'opinion des capitalistes p. 11 et 12. — Nécessité d'une enquête méthodique, p. 13 et 14.

CHAPITRE II

Le Trust du pétrole.

Son importance comme type de *Trust*, p. 15. — Quelle est l'opération industrielle sur laquelle se fonde le monopole de fait du pétrole? p. 16. — I. Les Entreprises indépendantes d'extraction. Les terrains pétrolifères de Pensylvanie, p. 16 et 17. — Le forage d'un puits, p. 17 à 22. — Les entrepreneurs indépendants de forage, p. 22 et 23. — Le rôle du *Trust* dans l'exploitation, p. 23 à 28. — II. L'Achat du pétrole brut et la Domination du Trust. Le *Trust* est le seul gros acheteur, p. 28 à 31. — Dans quel sens il fixe les prix, p. 31 à 33. — Son

action sur les perturbations du marché, p. 33 à 37. — Les fautes morales du *Trust* n'expliquent pas son succès, p. 37. — C'est par le transport du pétrole que le *Trust* a assuré sa domination, p. 38. — III. Le Monopole pour le transport du pétrole brut. Les *Pipe lines*, p. 38 à 41. — Comment le *Trust* les a monopolisées, p. 41. — La complicité des chemins de fer, p. 42 à 50. — Le régime américain des chemins de fer introduit dans le succès du *Trust* un élément artificiel, p. 50 à 54. — Comment le *Trust*, après avoir monopolisé le transport du pétrole, a entrepris de monopoliser la raffinerie, p. 54 et 55. — IV. La Concentration industrielle dans une raffinerie de pétrole. La raffinerie de Whiting et l'avantage marqué d'une exploitation colossale, p. 55 à 65. — V. Le Monopole entre les mains du Trust. Le *Trust* n'opprime pas le consommateur, p. 65 à 72. — Il n'opprime pas non plus l'ouvrier, p. 72 à 75. — Il ne lèse pas les intérêts des propriétaires de puits de pétrole, p. 75. — Mais il crée un danger politique, p. 75 à 77. — VI. La Standard Oil Co. et les lois contre les Trusts. L'organisation financière et juridique du *Trust* de 1882 à 1892, p. 77 à 85. — L'abandon de cette organisation nécessité par la législation nouvelle fortifie le *Trust* en réalité, p. 85 à 87. — Le maintien du *Trust* en dépi. des lois est dû à la solidité de sa base économique, p. 87 et 88. — Le monopole du pétrole tient à une rencontre exceptionnelle, p. 88.

CHAPITRE III

Les tentatives de monopolisation de l'anthracite.

I. Les Échecs répétés. L'entente entre producteurs dirigée contre le consommateur, p. 89 et 90. — Les vicissitudes des différentes combinaisons de ce genre, p. 90 à 94. — L'industrie de l'anthracite offre cependant des conditions favorables à la monopolisation, p. 94. — II. Les Conditions favorables au monopole. La région de l'anthracite est étroite, p. 95. — L'anthracite constitue un produit encombrant, p. 95. — Le régime américain des chemins de fer favorise la monopolisation de l'anthracite, p. 96 à 99. — L'exploitation de l'anthracite réclame la concentration des capitaux, p. 99 à 108. — III. La Surproduction de l'Anthracite et la nécessité des ententes. La nécessité des ententes entre producteurs d'anthracite, p. 109 à 115. — IV. La Monopolisation de l'Anthracite entravée par la concurrence des chemins de fer entre eux. Huit com-

pagnies différentes dans la région de l'anthracite, p. 116. — Faiblesse financière du *Philadelphia and Reading Railroad*, p. 117 et 118. — La monopolisation aurait réclamé la domination préalable d'une compagnie puissante, p. 119. — V. La Monopolisation de l'Anthracite entravée par la législation contre les Trusts. Les lois contre les *Trusts* et les ententes, p. 120 à 124. — Leur inefficacité contre les *Trusts* puissants, p. 124 et 125. — Les ententes en vue d'une surélévation des prix ne portent pas une atteinte durable à la libre concurrence, p. 125 et 126. — Les *Trusts* dus à une rencontre rare de faits exceptionnels, p. 126 et 127.

CHAPITRE IV

Le Trust du sucre.

La matière première de l'industrie sucrière est produite dans des contrées très diverses, p. 128. — Ce n'est pas une marchandise encombrante, p. 129. — Le *Trust* ne se crée qu'en vue du raffinage du sucre, p. 129 et 130. — I. La Concentration normale de la Raffinerie. Importance d'une raffinerie de sucre aux États-Unis, p. 130. — Développement du machinisme, p. 131. — Nécessité d'établir les raffineries de sucre dans de grands ports, p. 132. — La cherté de la matière première et la consommation courante du produit favorisent la concentration industrielle, p. 133. — La concentration a permis le monopole, mais elle ne l'a pas fait, p. 134 à 135. — La responsabilité du monopole pèse sur les tarifs douaniers, p. 135 à 137. — II. Le Monopole anormal du aux tarifs douaniers. Le marché américain artificiellement fermé, p. 137. — Le caractère aléatoire du *Trust* expliqué par l'artifice de son origine, p. 139 et 140. — L'action corruptrice du *Trust* sur les législateurs et son influence sur les tarifs douaniers, p. 140 à 148. — Les modifications de tarifs donnent au *Trust* un caractère de spéculation, p. 148. — III. La situation légale du Trust. Imprudence des créateurs du premier *Trust*; poursuites par l'*attorney general* et liquidation, p. 149 à 154. — Le *Trust* reformé pendant la liquidation même, p. 154. — Force et faiblesse du *Trust*, p. 155 et 156. — Les Effets du Trust. Le fait du *Trust* ne fait pas baisser la main-d'œuvre, 156. — Le danger politique d'un *Trust* fondé sur un tarif douanier, p. 157 à 164. — Les complications internationales et le *Trust* du sucre, p. 164 et 165.

CHAPITRE V

Le Trust de l'acier.

La combinaison Carnegie-Rockefeller marque un degré de concentration inconnu jusqu'ici dans l'industrie de l'acier, p. 166 à 168. — I. Les Pools sur l'acier et les Tarifs douaniers. Les spécialités dans l'industrie du fer et de l'acier et les ententes entre producteurs, p. 168 à 170. — Ces ententes ou *pools* sont le fruit du régime protectionniste, p. 170 et 171. — Les *pools* sur les rails d'acier, p. 171 à 177. — La situation dominante de M. Carnegie dans les différents *pools*, p. 177 à 179. — Comment il renonce aux *pools* lorsqu'il se sent assez fort pour une action indépendante, p. 179 à 183. — II. La Combinaison Carnegie-Rockefeller. Les causes de la situation dominante de M. Carnegie dans l'industrie de l'acier, p. 183 à 186. — Les causes de la situation dominante de M. Rockefeller dans la région minière du Lac Supérieur, p. 186 à 190. — L'acte d'alliance entre Carnegie et Rockefeller, p. 191 et 192. — La combinaison Carnegie-Rockefeller ne constitue pas un monopole, p. 192 à 196. — La concurrence redoutable de l'Amérique sur le marché européen de l'acier, p. 196 à 198. — Le tarif Dingley et la situation actuelle, p. 198 et 199. — Le trouble apporté dans l'industrie par le régime douanier et le danger de la monopolisation, p. 199 à 200.

CHAPITRE VI

Le Trust du whiskey.

I. Les Causes du Trust et les Bases de sa création. Les ententes entre producteurs du whiskey pour éviter la surproduction et leur caractère éphémère, p. 200 à 205. — L'appui fourni aux ententes par le régime douanier, p. 205. — Le bouleversement du marché par les interventions fiscales, p. 205 à 208. — Difficultés spéciales rencontrées par les ententes dans la nature même de l'industrie, p. 208 à 210. — Ces difficultés donnent l'idée de la création d'un *Trust*, p. 210. — II. L'Organisation du Trust. Perfection de l'acte constitutif du *Trust*, p. 211 à 217. — Sa puissance financière, p. 218. — III. La cause essentielle de ruine. Les circonstances économiques défavorables au *Trust*, p. 218 à 220. — Leçon à tirer de l'exemple du *whiskey Trust*, p. 221 à 223.

CHAPITRE VII

Le Trust du cordage.

I. La vraie Nature de la combinaison. La forme juridique et la réalité économique de l'affaire, p. 224 et 225. — Manque de base pour un vrai *Trust*, p. 225 à 229. — La chute du premier *Trust* due malgré les apparences à ce vice originel, p. 229. — II. Les Agissements du Cordage Trust. — Spéculations des administrateurs, p. 230 à 232. — Les méthodes de domination des grands *Trusts* impossibles pour le *Trust* du cordage, p. 233 à 234. — Le *Trust* du cordage n'a pas péri faute d'argent mais par gaspillage intentionnel d'argent, p. 234 à 236. — Concurrence victorieuse au *Trust*, p. 236 à 238. — Sa réorganisation accentue son vice fondamental. — III. Le Motif et les Appuis du Trust. C'est un remède artificiel à la surproduction, p. 229. — Il est favorisé par les barrières de douanes, p. 240. — La responsabilité du régime protectionniste américain dans la formation des *Trusts*, p. 241 à 243. — La protection ne parvient pas à faire vivre les tentatives hasardées de monopolisation, telles que le *Wall-paper-Trust*, p. 243 à 245. — Elle n'est, en somme, qu'une condition favorable à la monopolisation, p. 245 à 246.

CHAPITRE VIII

Les Trusts et les brevets d'invention.

Les brevets d'invention insuffisants à établir des monopoles industriels, p. 247 à 249. — Diversité des combinaisons fondées sur les brevets, p. 248 et 249. — I. Le Pool des Wire-Nails. La substitution des *Wire-Nails* aux *Cut Nails*, p. 249. — La surproduction et le remède ordinaire des ententes, p. 250. — M. Park traite l'entente avec raison comme une combinaison passagère, p. 251 à 262. — Caractère anormal et anti-économique du *pool*, p. 262 à 264. — Ce caractère n'était pas évitable, p. 264 et 265. — II. Le Trust des Cigarettes. Son principal moyen d'action se trouve dans les machines brevetées pour la fabrication en grand des cigarettes, p. 266 et 267. — Caractère durable de la combinaison, p. 267. — Comment le *Trust* des cigarettes domine le marché général du tabac, p. 271. — Le marché du tabac et le *Blue Label*, p. 272. — III. Le Trust du Caoutchouc. Restreint aux chaussures de caoutchouc, p. 273 à 275. — Facilité par bre-

vets et marques de fabrique, p. 275 à 277. — Échappe aisément à la législation contre les *Trusts*, p. 277 et 278. — Autres *Trusts* fondés sur les brevets et marques de fabrique : *L'American School Book Company*, p. 279. — Le *Trust* des Pianos, p. 280 et 281. — Les *Trusts* ne se rencontrent pas sans une défaillance des pouvoirs publics, ou sans leur intervention dans les intérêts particuliers, p. 281 à 283.

CHAPITRE IX

Les Trusts et les services publics.

Les intérêts publics traités jadis aux États-Unis comme des intérêts particuliers, p. 284 et 285. — Insuffisance de ce procédé quand les intérêts publics se compliquent, p. 285 et 286. — Comment le monopole des services publics se reforme naturellement contre le public lorsqu'on veut les placer sous le régime de la libre concurrence, p. 286 à 291. — I. Les Trusts dans les services municipaux. Le service du gaz est l'occasion la plus ordinaire de *Trusts* dans les services municipaux aux États-Unis, p. 291 à 297. — Le *Chicago Gas Trust*, p. 294 à 297. — Le gaz de New-York, p. 298. — Les villes peuvent se défendre contre la monopolisation abusive du gaz en constituant elles-mêmes le monopole, p. 298 à 300. — Le service des tramways et la difficulté de la concurrence, p. 300 à 302. — Les réformes de M. Pingree, maire de Détroit, p. 303 à 306. — Les remèdes possibles, p. 306 et 307. — II. Les Trusts et le service télégraphique. Deux compagnies particulières de télégraphes aux États-Unis, p. 308. — La *Western Union* domine l'Ouest, p. 309. — Le tarif courant et le tarif de faveur, p. 310 à 313. — L'exemple des télégraphes nationaux d'Europe, p. 313 à 315. — La nécessité d'une distinction exacte entre les intérêts privés et les services publics, p. 315 à 318.

CHAPITRE X

La Concentration industrielle et la concurrence.

L'enquête permet de répondre à cette question : la concentration industrielle est-elle une menace sérieuse pour la liberté de la concurrence ? p. 319. — I. Le caractère exceptionnel des Trusts. La concentration industrielle est normale ; la monopolisation est exceptionnelle, p. 320. — Elle ne se produit que par une rencontre rare d'éléments dont l'un est artificiel, p. 320 à 322. — II. Le Caractère universel des Trusts. Les *Trusts*

peuvent avoir lieu ailleurs qu'aux États-Unis, p. 322 à 325. — Une distinction exacte entre les intérêts privés et les intérêts publics est la meilleure sauvegarde contre les *Trusts*, p. 225. — III. Le Caractère anormal des Trusts. Importance du rôle joué dans leur création par les conditions artificielles, p. 325. — Ils n'ouvrent pas une ère nouvelle, mais constituent de simples accidents, p. 326. — S'ils résultaient normalement de l'évolution industrielle, ils conduiraient fatalement au collectivisme, p. 327. — Le socialisme d'État favorise les *Trusts*, p. 328. — IV. Le Danger inégal des différents Trusts. Les *Trusts* sont d'autant plus dangereux que leur base est plus artificielle, p. 329 à 331. — V. Le Danger économique et le Danger politique des différents Trusts. Le danger politique plus menaçant que le danger économique, p. 331 à 333. — VI. Le Remède aux Trusts. Il est dans la diminution des éléments artificiels qui les favorisent, p. 334. — Les lois spéciales contre les *Trusts* augmentent le nombre de ces éléments artificiels, p. 334 et 335. — La concentration industrielle n'est pas une menace pour la libre concurrence, p. 335.

LES

INDUSTRIES MONOPOLISÉES

AUX ÉTATS-UNIS

CHAPITRE I

ADVERSAIRES ET PARTISANS DES TRUSTS

Avant de passer en revue les principales industries monopolisées aux États-Unis, qui constituent, comme nous l'avons dit, les seuls vrais *Trusts*, il est bon de savoir quel est dans ce pays l'état de l'opinion au sujet de la question des *Trusts*. On risquerait sans cela de ne pas comprendre les attaques dont les *Trusts* sont l'objet, ni les sympathies qu'ils suscitent.

Aucune question n'est plus actuelle en Amérique; aucune n'a le don de passionner les esprits au même degré. On l'agite dans les réunions électorales, dans les journaux, dans les salons, dans

les clubs, dans les universités, et presque toujours avec une violence marquée.

D'ailleurs, la diversité des opinions émises obscurcit le problème plus qu'elle ne l'éclaire. Les uns rendent les *Trusts* responsables de toute crise économique, de tout malaise; les autres leur attribuent tout progrès et voient en eux le plus puissant instrument de développement industriel, la meilleure sauvegarde contre le chômage et la surproduction.

Des jugements aussi contradictoires, émis de part et d'autre avec une égale conviction, prouvent du moins que la question touche à des intérêts vitaux et qu'elle a une importance considérable aux États-Unis. Il y a des Américains qui sont lésés gravement ou qui se croient lésés par l'existence des *Trusts*. Il y en a d'autres qui en bénéficient directement ou qui croient en bénéficier indirectement. Voyons leurs raisons.

« Les *Trusts* nous ruinent, me dit un citoyen éminent de Chicago, démocrate convaincu, Irlandais d'origine; et tout est de plus en plus organisé en *Trusts*. Voyez ces immenses magasins de détail (*Department Stores*) qui vendent de la batterie de cuisine et de la chaussure, de l'ameublement et de la lingerie; ils tuent le petit commerce, rendent la concurrence impossible, réduisent à la situation d'employés des individus qui auraient pu monter une affaire indépendante. Voyez ces colossales constructions en fer et briques, les *business buildings* à vingt étages où s'entassent des milliers de bureaux, de comptoirs, de banques, donnant ainsi

au terrain qui les supporte et aux terrains avoisinants une valeur énorme, au détriment d'autres terrains qui ne trouvent pas preneur à cause de l'accumulation abusive d'étages dans les quartiers commerçants de la ville. Voyez ces gigantesques abattoirs, ces *packing houses* où s'opère tout le travail de la boucherie et des conserves de viandes. Le boucher de détail a disparu chez nous, les wagons réfrigérants transportent les quartiers de bœuf paré (*dressed beef*) dans toutes les villes de l'Union où des marchands de viande les débitent. Quatre hommes, les *Big Four*, détiennent le commerce de la boucherie dans la libre Amérique. Voyez les grands moulins de Minneapolis qui centralisent les farines du Nord-Ouest. Voyez nos grandes compagnies de chemins de fer qui détruisent ou absorbent les petites compagnies rivales. Voyez le pétrole, le sucre, le whiskey, les cordages, l'anthracite, l'amidon, l'acier, l'huile de lin et l'huile de coton, le caoutchouc, etc. monopolisés, par quelques individus. Voyez nos télégraphes, autrefois régis par une série d'entreprises concurrentes, aujourd'hui de plus en plus concentrés entre les mains de la puissante *Western Union Telegraph Co*. Voyez nos services municipaux, gaz, tramways, électricité, d'où la concurrence disparaît également. Oui, les *Trusts* nous ruineront si la loi n'y met promptement obstacle. » Je m'étais bien gardé d'interrompre le réquisitoire copieux et passionné de mon interlocuteur. Un homme aussi excité, et contre tant de choses, n'était guère en mesure de

fournir des explications sur aucune d'elles; mon seul désir était de perdre le moins de temps possible en sa compagnie, et je le quittai promptement, mais sa conversation m'est souvent revenue à la mémoire comme le type d'un état d'esprit assez répandu aux États-Unis dans la classe ouvrière, chez les politiciens démocrates et même parmi certains professeurs d'universités. Cent fois, j'ai rencontré des personnes prêtes à lancer contre les *Trusts* cette abondance d'accusations confuses, sous prétexte de me fournir des renseignements. Souvent, j'ai dû les écouter, dans l'espoir que ma condescendance me permettrait ensuite de tirer d'elles quelque fait précis, positif, observable; presque toujours j'ai été déçu. En dehors de ces déclamations où s'embrouillent inextricablement des phénomènes fort divers : concentration des capitaux, service des transports publics, accaparement réel ou supposé, organisation des services municipaux; en dehors de ces phrases de journaux et de meetings, rien ou presque rien. C'est que l'état d'esprit dont je parle est dominant surtout parmi les individus sans expérience des affaires, incapables par conséquent d'appuyer leur opinion sur des faits vérifiés par eux.

Voilà bien ceux qui pensent que les *Trusts sont légion*. A côté d'eux, d'autres Américains d'un tempérament moins excitable, ou simplement plus éclairés, secouent la tête d'un air embarrassé quand on les interroge sur les *Trusts*, reconnaissent qu'on exagère le mal, mais admettent qu'il existe réelle-

ment un mal, quelque chose d'anormal et de monstrueux dans le régime économique des États-Unis, et que les *Trusts* sont, au moins pour partie, la cause ou la manifestation de ce mal. Dans ce groupe, des hommes distingués par leurs connaissances économiques, par leurs expérience des affaires, attaquent les *Trusts*, mais les *Trusts* proprement dits, ceux qui, dans une mesure appréciable, monopolisent une branche d'industrie, le pétrole, le sucre, l'anthracite, le whiskey. Et l'argument qu'ils mettent en avant est sérieux. « Les *Trusts*, me disait quelques jours avant sa mort le regretté général Walker, président de l'Institut technologique de Boston, détruisent la concurrence et le pouvoir inventif des individus (*crush down competition and the invention power of the people*). Je les considère comme absolument pernicieux (*decidedly bad*). Ils constituent une véritable tyrannie et l'Amérique s'en débarrassera comme elle sait se débarrasser de toutes les tyrannies. Par quel moyen cela se fera-t-il, je l'ignore, mais j'ai confiance dans la force énorme de l'opinion publique dans ce pays-ci. »

Ici, on le voit, l'accusation se précise et prend une gravité considérable. Si vraiment les *Trusts* pèsent sur les énergies actives du pays; s'ils découragent les initiatives intelligentes, c'est là un immense péril pour l'avenir des États-Unis, un péril tel que l'on peut accepter dans cette hypothèse le pronostic du général Walker et penser avec lui que les Américains se débarrasseront de cette

tyrannie. Reste à savoir jusqu'a quel point cette tyrannie existe et si les *Trusts* sont responsables de tous les phénomènes dont on fait remonter la cause jusqu'à eux. Reste à savoir si, comme l'affirme le rapport du Comité Lexow nommé dans l'État de New-York au début de 1897 pour faire une enquête sur les *Trusts*, « ils établissent un système commercial tendant clairement à la restriction des affaires, un système qui, si on n'y met obstacle, amènera forcément le monopole absolu et l'exclusion en fait des petits capitaux (*moderate capital and lesser means*) des champs de la concurrence. Reste à savoir, en d'autres termes, s'ils constituent un phénomène général.

Les accusations que nous avons citées jusqu'ici portent toutes sur le terrain économique. Confuses ou déterminées, elles dénoncent le succès des gros capitalistes, l'écrasement des faibles dans la lutte industrielle et commerciale. Il en est une autre, très générale, très certainement vérifiée pour un grand nombre de cas, et contre laquelle les *Trusts* eux-mêmes ne se défendent que mollement; c'est celle de leur influence politique. Les faits de corruption proprement dits, fort rares, assure-t-on dans l'administration de la justice, sont fréquents, au contraire, dans les législatures, surtout dans les législatures locales des États. Les municipalités des grandes villes sont aussi très accessibles aux avances des puissantes compagnies, et la main des *Trusts* se montre clairement dans l'adoption de certaines mesures, dans l'échec de certaines autres. La discus-

sion des nombreux *Tariff Bills* de ces dernières années, les Bills Mac Kinley, Wilson, Dingley, qui règlent la question des douanes, celles du *Sherman Bill*, du *Bland Bill* sur la frappe de l'argent et les achats de métal blanc par le trésor des États-Unis, ont été l'occasion de marchés peu édifiants. Les lois nombreuses passées par les États et celle votée par le Congrès fédéral contre les *Trusts* (*Anti Trust Laws*) ont été souvent des manifestations platoniques destinées à satisfaire l'irritation populaire, plutôt que des instruments efficaces de combat. « Elles ont été faites, me disait-on un jour, par des gens qui ne désiraient pas les voir appliquer et qui se sont arrangés pour les rendre inapplicables. » Et chez la plupart cette manière de faire n'était pas absolument désintéressée. Sur ces faits précis une légende s'étaye d'après laquelle la démocratie américaine serait une simple oligarchie de ploutocrates. Les imaginations vives se représentent les pouvoirs publics, tous les pouvoirs publics sans exception ni réserve, obéissant aveuglément au mot d'ordre d'une puissance occulte et terrible, la puissance des *Trusts*. Quoi qu'il en soit de ces exagérations, l'influence des *Trusts* sur les législatures n'est pas niable, et le problème économique qu'ils soulèvent vient par suite se compliquer d'un problème politique.

Ainsi attaqués tous les jours, et de mille façons diverses, comme créateurs de monopoles et destructeurs de la liberté industrielle, comme corrupteurs des pouvoirs publics et destructeurs de la liberté

politique, les *Trusts* sont l'objet d'une extraordinaire impopularité. Être attaché par un lien quelconque à un *Trust*, à un grand chemin de fer, c'est renoncer à toute ambition politique. « H. B. avait vu, me dit-on, un splendide avenir politique devant lui, mais en épousant la fille du puissant roi de chemin de fer C. il a dû y renoncer complètement. Chaque fois qu'il aurait ouvert la bouche en public, quelque assistant se serait écrié : — Et les *Trusts*! Parlez-nous donc des *Trusts*! — Et son échec eût été certain. »

Dans la dernière campagne pour l'élection présidentielle, les deux partis en présence cherchaient à rejeter l'un sur l'autre l'odieux de la complicité des *Trusts*. « Tous les vrais Trusts sont pour Mac-Kinley », disait la légende d'une caricature du *New-York Journal* [1], et, en effet, la puissance capitaliste en masse soutenait Mac-Kinley, et les *Trusts* en sont une manifestation éminente; aussi, dans aucun meeting, Mac-Kinley n'a-t-il fait la moindre allusion aux *Trusts* pendant tout le cours de la campagne, mais ses amis avaient bien soin d'exploiter contre leurs adversaires, les démocrates argentistes, l'existence d'un *Silver Trust*, ou syndicat des grands détenteurs de mines d'argent des Montagnes Rocheuses. Ceux-ci, en effet, avaient un avantage immédiat énorme à l'adoption de la frappe libre de l'argent réclamée par le parti démocrate. Et les journaux républicains abondaient en repré-

1. *New-York Journal*, October 2, 1896.

sentations grotesques d'un *Silver Trust* écrasant la nation sous le poids de ses lingots d'argent et de *Silver Barons* (Barons du métal blanc) pléthoriques, couverts de diamants, et faisant devant un public populacier d'hypocrites déclarations contre la tyrannie des *Trusts*.

Le candidat démocrate Bryan, désireux de faire appel aux passions populaires, avait d'ailleurs déclaré aux *Trusts* une guerre ouverte. Le 29 septembre 1896, dans son discours à *Tammany Hall*, la citadelle démocrate de New-York, il prononçait textuellement cette phrase : « Je suis opposé aux Trusts. Comme chef de l'Exécutif j'userai de tout mon pouvoir pour faire disparaître les Trusts jusqu'au dernier [1]. » Et la salle entière éclatait en applaudissements frénétiques. Promesse électorale, sans doute, et que Bryan eût été bien en peine de tenir s'il était entré à la Maison-Blanche, mais aussi signe évident de l'impopularité des *Trusts*.

Pendant toute la campagne électorale, les *Trusts* servirent d'ailleurs de tremplin aux orateurs et aux journalistes démocrates. On commentait avec colère le cri de guerre poussé par le chef à Tammany Hall ; on dénonçait la coalition des *Trusts* avec l'Angleterre pour imposer au pays un régime monétaire tendant, disait-on, à l'enrichissement des riches et à l'appauvrissement des pauvres. Lorsque la journée du 4 octobre eut décidé en faveur du parti républi-

1. *I am opposed to Trusts. As an Executive I shall use power I have to drive every Trust out of existence.*

cain, les vaincus ne manquèrent pas de rejeter sur les *Trusts* la responsabilité de leur défaite. Le fameux gouverneur anarchiste de Chicago, Atgeld, l'un des soutiens les plus énergiques de Bryan, le disait en toutes lettres dans son adresse de remercîments aux électeurs de son parti, en sorte que ce mot de *Trust* gardait dans l'esprit populaire, après comme pendant la lutte, le caractère magique d'un pouvoir occulte et terrible, dont l'ingérence supposée explique tout et répond à tout, parce que ses procédés échappent à tout examen, parce qu'il est entouré de mystère et qu'on peut ainsi s'en servir comme de bouc émissaire.

Le sentiment public contre les *Trusts* a paru si redoutable à M. Mac-Kinley lui-même, qu'une fois nommé président des États-Unis, et n'ayant plus à ménager les susceptibilités des grands capitalistes, dont la « saine monnaie » n'avait pas été étrangère à son succès, il a voulu, lui aussi, faire sa manifestation contre les *Trusts*. Il a saisi, d'ailleurs, la première occasion, celle de son message d'entrée en fonctions le 4 mars 1897. Voici, en effet, ce qu'on trouve dans ce document : « Le parti aujourd'hui revenu au pouvoir s'est toujours déclaré dans le passé opposé à toutes les coalitions capitalistes organisées en *Trusts*, ou tendant par d'autres moyens à diriger arbitrairement les conditions du commerce dans notre pays. Il a également soutenu toute législation destinée à prévenir l'accomplissement des combinaisons qui oppriment le peuple au moyen de charges illégitimes sur les marchandises

qu'il consomme, ou de tarifs injustes pour le transport de ses produits sur le marché [1]. »

Ainsi, démocrates ou républicains, tous les hommes politiques considèrent que, pour s'assurer la faveur populaire, il leur faut se déclarer contre les *Trusts*. Avec une attaque vigoureuse on soulève l'enthousiasme des foules ; avec quelques médisances un peu vagues on espère, tout au moins, se disculper d'une complicité dangereuse. L'impopularité des *Trusts* est donc bien établie.

Mais d'autre part, si l'on consulte sur ces monstres d'iniquité des capitalistes importants, des présidents de chemins de fer, des avocats de marque, des banquiers, des financiers, ils font fi de toutes les accusations dont les *Trusts* sont accablés : « Tout cela, c'est *de la blague* (*pure humbug*), me dit un roi de chemins de fer ; les journalistes et les politiciens conduisent cette campagne pour se rendre populaires et ils excitent simplement les sentiments d'envie du prolétariat contre les classes riches. » « D'ailleurs, ajoute un de ses amis qui *vaut* beaucoup de millions malgré sa jeunesse, il est incontestable que les *Trusts* constituent un grand avantage pour le pays pris dans son ensemble (*they are beneficial to the country at large*) ; ils

1. « The Declaration of the party now restored to power has been in the past that of opposition to all combinations of capital organized in Trusts, or otherwise to control arbitrarily the condition of trade among our citizens, and it has supported such legislation as will prevent the execution of all schemes to oppress the people by undue charges on their supplies, or by unjust rates for the transportation of their products to market. »

ont baissé le prix et amélioré la qualité des produits dont ils se sont emparés. » « Sans compter, poursuit un troisième, qu'ils régularisent la production, empêchent par le fait même beaucoup de grèves, de chômages de se produire, et rendent ainsi un immense service aux ouvriers. » A New-York, dans la société élégante, mêmes opinions exprimées à peu près de la même manière. « Les *Trusts*! c'est un cri de guerre commode contre le capital, et voilà tout. Ne croyez pas qu'ils fassent le mal qu'on dit. » Et dans beaucoup d'universités des hommes que leurs études économiques ont amenés à s'occuper de la question des *Trusts* la jugent avec cet air dégagé : « Cela vous fait beaucoup d'effet, les *Trusts*, me dit un professeur de Columbia College, parce que vous êtes étranger et que vous n'avez rien de semblable chez vous, mais nous autres, Américains, nous ne nous en troublons pas si fort (*Americans dont mind it so much*) »; cela dépend des milieux en tout cas. « C'est un mouvement des masses contre les classes (*masses against classes*) », répond un autre, appliquant à l'agitation contre les *Trusts* le jugement porté sur la campagne électorale de Bryan. Quelques-uns se renferment dans des considérations plus rigoureusement économiques : « Les *Trusts*, me dit un statisticien, sont le résultat normal de la concentration des richesses, laquelle est le résultat normal du machinisme et du développement des transports. » C'est précisément là le problème que nous voulons examiner.

Où est la vérité dans tout cela? Il faut évidem-

ment renoncer à la trouver dans une enquête auprès des personnes. Que l'on réunisse cinquante Américains éminents par leur situation, par leur intelligence, par l'influence qu'ils exercent dans leur milieu ; qu'on leur soumette un questionnaire sur les *Trusts*, la lumière ne jaillira pas des réponses de cet aréopage. C'est que le mot *Trust* lui-même permet de telles confusions, il est si peu défini, il s'applique à tant de phénomènes divers, et il est employé d'une façon tellement tendancieuse que dans chacune de ces cinquante têtes il risquerait de suggérer une image différente. Je n'ai pas matériellement réuni cet aréopage, mais pendant tout mon séjour aux États-Unis, je n'ai jamais approché un Américain dont l'opinion valût d'être comptée sans lui poser sur les *Trusts* une série de questions, et je me suis très vite rendu compte que mes interlocuteurs non seulement différaient d'opinion, mais ne parlaient pas des mêmes choses. Ils visaient tantôt l'accaparement proprement dit, tantôt les « coups de bourse », tantôt les ententes industrielles entre patrons pour la régularisation de la production, tantôt l'absorption de toutes les usines fabriquant le même produit par une puissante compagnie, par un seul homme quelquefois. Quelques-uns ne pensaient qu'aux chemins de fer ; d'autres aux grands magasins, aux maisons de gros, aux monopoles des services municipaux ; un certain nombre flétrissaient le pouvoir de l'argent en considérant comme les membres solidaires et monopolisateurs d'un gigantesque *Trust* tous les déten-

teurs de capital. Bref, chacun voyant dans la question posée un objet différent, les réponses n'étaient pas comparables. Ajoutez à cela l'aveuglement évident de certaines opinions. Quand une personne vous déclare qu'un grand pays libre et prospère comme les États-Unis est en train de râler sous l'étreinte tyrannique des *Trusts*; quand une autre vous dit, parfois à quelques heures de distance, que l'oppression des *Trusts* ne répond à aucune réalité, vous pouvez être à peu près certain que toutes les deux se trompent.

Il faut donc se rendre compte soi-même des monopoles industriels réellement existants, examiner sur quelles bases ils reposent et se mettre ainsi en état de juger si ces monopoles sont un accident dans l'évolution industrielle des États-Unis contemporains ou bien un élément constitutif de l'évolution industrielle générale.

CHAPITRE II

LE TRUST DU PÉTROLE

La compagnie du *Standard Oil* est le plus ancien et le plus célèbre des *Trusts* américains.

Les adversaires décidés des *Trusts* lui réservent leurs plus vives attaques; Henry D. Lloyd lui a consacré presque en entier son virulent pamphlet *Wealth against Commonwealth*. D'autre part, les défenseurs des *Trusts* le citent volontiers comme un modèle d'habile administration, font valoir que le prix du pétrole a baissé et que sa qualité s'est sensiblement améliorée sous le régime du monopole de fait, et tirent argument de là pour établir que le *Trust* est la forme économique de l'avenir. Neuf fois sur dix, c'est sur la *Standard Oil Company* que se plaide le procès des *Trusts*.

Il importe donc de l'observer en détail et avec des développements particuliers.

Toutefois, nous n'entreprendrons pas d'écrire l'histoire de la *Standard Oil Company*; nous nous

attacherons, au contraire, à étudier l'état présent de l'industrie du pétrole, ne remontant aux faits antérieurs que lorsque leur connaissance nous paraîtra nécessaire pour l'intelligence des phénomènes actuels.

Notre préoccupation essentielle est de rechercher les causes du monopole et de les apprécier. Or un examen, même très superficiel, de l'industrie du pétrole montre que ce monopole ne s'étend pas de la même manière à toutes ses opérations : le pétrole brut est librement recherché et extrait des puits par quiconque veut se livrer à cette recherche et à cette extraction. Au contraire, son transport par les longues canalisations (*pipe lines*) appartient à peu près exclusivement au *Trust*. De même, le *Trust* détient toutes les grandes raffineries et ne trouve en face de lui que des concurrents négligeables sur le marché américain du pétrole épuré.

Il faut donc distinguer soigneusement et décrire à part l'une de l'autre les diverses opérations; notre recherche sera ainsi plus circonscrite; nous découvrirons plus aisément le point sur lequel la compagnie du *Standard Oil* s'est appuyée pour étendre sa domination à l'ensemble de l'industrie du pétrole.

I. — Les entreprises indépendantes d'extraction.

C'est en Pensylvanie que se trouvent les plus anciennement connues et les plus renommées des

sources de pétrole américaines. Le pétrole de l'Ohio, découvert plus récemment, contient beaucoup plus d'impuretés. Il en est de même de celui du Colorado, du Montana, et des gisements de moindre importance mis en exploitation sur divers points des États-Unis. Au surplus, le travail par lequel on ramène à la surface les huiles profondément enfouies dans le sol offre partout des caractères à peu près semblables; on peut s'en faire une idée exacte en visitant les terrains pétrolifères (*Oil fields*) des environs de Pittsburgh. En plus, on a l'avantage de se trouver dans le centre le plus actif et le plus ancien de production, là où tous les phénomènes relatifs à cette production se manifestent de la manière à la fois la plus intense et la plus complète.

Je me rends sous la conduite d'un ingénieur d'origine française, M. D., à Callery Junction, au nord-ouest de Pittsburgh. De la gare, située en pleine campagne, on aperçoit au moins quarante puits, bien que les nombreuses collines environnantes ne permettent de voir qu'un espace de terrain peu étendu. Nous nous dirigeons au hasard vers l'un des plus rapprochés, prenant pour guide dans notre course à travers champs les échafaudages de bois hauts d'une trentaine de mètres qui signalent de loin l'existence des puits. Le premier que nous visitons est un puits dont le forage n'est pas encore terminé. Deux hommes suffisent à la besogne, et l'installation est d'une simplicité toute primitive ; à une vingtaine de mètres de l'échafaudage,

une vieille chaudière, calée sur le sol inégal avec des morceaux de bois empilés, fournit la force motrice. C'est une pauvre machine. La rouille la ronge en maints endroits; sa cheminée est maintenue en équilibre par trois fils de fer reliés à des pieux fichés en terre, et le mécanicien me dit en souriant : « Oh! vous savez, ce n'est pas en bon état, ça perd de tous les côtés (*It leaks all over*). »

Une courroie de transmission transporte l'énergie produite par ce générateur misérable, et actionne un balancier formé d'une grosse poutre. Un fort câble est attaché à une de ses extrémités; nous le voyons monter et descendre, et chacune de ses chutes correspond à un léger avancement dans les profondeurs souterraines. C'est lui, en effet, qui relève et laisse ensuite retomber le lourd foret d'acier dont les coups répétés creusent le sol et percent la roche au besoin. Dans la cabane en planches qui forme l'étage inférieur de l'échafaudage, et dont le balancier occupe le centre, nous voyons plusieurs de ces forets. Ce sont de grosses barres d'acier, aiguisées à une de leurs extrémités, et portant sur leurs deux faces longitudinales les plus larges un évidement prononcé. Leur longueur est de 1 m. 40 environ (4 pieds et demi anglais). Au bout d'une heure et demie d'usage, on est obligé de les changer. Pour cela on fait remonter le câble portant la tige rigide de fer sur laquelle le foret vient se visser; on remplace le foret émoussé par un autre fraîchement aiguisé, et l'appareil est prêt à reprendre son travail. Toute-

fois, avant de le redescendre, il est nécessaire d'enlever les débris de toutes sortes qui encombrent la partie nouvellement creusée. On introduit à cet effet jusqu'au fond une sorte de cuiller qui les remonte à la surface; de là de fréquentes interruptions dans le travail de forage proprement dit.

Elles sont d'autant plus longues que la profondeur à laquelle on travaille est plus grande. Ici, on est arrivé à 260 mètres et les ouvriers pensent avoir à descendre au moins à 150 mètres encore avant de trouver la source de pétrole. Mais ces interruptions prévues et régulières ne sont pas les seules; presque toujours, il se produit quelque accident. Ici, par exemple, peu de temps avant notre visite, un foret s'est brisé en terre et il a fallu passer plusieurs jours à le repêcher; aussi a-t-on mis deux semaines à atteindre la profondeur actuelle, tandis qu'avec un travail régulier, on serait déjà à 320 mètres environ.

Je demande au mécanicien combien il faut de temps, en moyenne, pour percer un puits à pétrole. « Ici, me dit-il, c'est une affaire de vingt-cinq jours à peu près. Dans l'Ohio, dix à quinze jours suffisent ordinairement, quoiqu'il faille parfois descendre plus bas, mais on ne trouve pas de roches comme en Pensylvanie. »

Les puits ont une profondeur qui varie entre 400 et 1 200 mètres comme limites extrêmes, entre 500 et 1 000 mètres, généralement. On estime que leur forage coûte à lui seul de 4 000 à 5 000 dollars (20 000 à 25 000 francs), et ce chiffre ne paraîtrait

pas très justifié si l'opération que nous avons décrite succinctement se poursuivait de la surface à la source sans autre souci que celui de percer le plus énergiquement et le plus rapidement possible; mais il faut aux deux hommes qui la dirigent beaucoup d'habitude, d'expérience et d'ingéniosité pour la mener à bien. A les voir frapper sur l'enclume pour refaire la pointe de leurs forets, ou régler la marche de leur machine, on les prendrait simplement pour des forgerons ou des mécaniciens ordinaires, mais ils ont à surmonter d'autres difficultés que le travail de la forge ou la conduite d'un générateur.

Le pétrole se trouve ordinairement au-dessous de sources d'eau salée dont quelques-unes sont très puissantes. En venant à Callery Junction, l'ingénieur qui m'accompagne me montre un puits qui, pendant deux ans et demi, a projeté à une hauteur de cent mètres environ une colonne d'eau salée. Tous les poissons de la petite rivière qui coule au fond de la vallée sont morts à la suite de cette éruption, et les environs du puits ont l'aspect désolé que prend la terre totalement infertile. Lorsqu'on rencontre des sources de cette puissance exceptionnelle la lutte devient impossible, mais même dans les cas ordinaires, il faut beaucoup de tâtonnements, d'habileté et de précautions — et un peu de chance — pour arriver au pétrole sans se laisser envahir auparavant, et par conséquent arrêter, par l'eau salée.

L'eau salée n'est pas, d'ailleurs, le seul ennemi.

Dans presque tous les gisements de pétrole on trouve aussi du gaz naturel, substance que l'on considère comme une sorte de pétrole à l'état gazeux; il est souvent difficile de se débarrasser du gaz quand on veut du pétrole, et réciproquement. Lors même que les puits sont en exploitation il monte presque toujours une certaine quantité de gaz autour des tuyaux d'aspiration. Parfois on l'élimine simplement en le faisant brûler à l'air libre à l'extrémité d'une tige creuse longue de 7 à 8 mètres; autour de nous, plusieurs puits ont ainsi à une faible distance une haute flamme, danger permanent d'incendie; d'autres fois, lorsque la quantité de gaz est assez considérable et son débit assez constant, on l'utilise pour chauffer la machine à vapeur qui met la pompe en mouvement, et c'est une jolie revanche des difficultés apportées par sa présence.

On reconnaît le voisinage de la source de pétrole à l'examen des sables ramenés à la surface par la pointe du foret. Aussitôt que la nature de ces sables annonce l'éruption prochaine du pétrole, on se hâte d'abord d'éteindre le feu de la forge, puis on redouble d'attention, car le moment où le pétrole jaillit est un moment difficile et dangereux. Souvent le premier jet s'échappe avec une telle violence qu'il démolit complètement l'échafaudage; dans ce cas, il faut forcément laisser perdre une grande quantité du précieux liquide, qui se répand inutilement en nappes jaunâtres sur le sol; en général, l'un des deux hommes se précipite à l'ori-

fice du puits formé d'un tuyau portant un pas de vis à son extrémité et en se faisant couvrir de pétrole des pieds à la tête, il parvient à y visser une plaque de fermeture. Cette opération exige beaucoup de sang-froid, de vigueur physique et aussi d'habitude.

On comprend aisément qu'il se soit créé pour le forage des puits à pétrole une catégorie spéciale d'entrepreneurs. L'expérience acquise est un élément indispensable pour mener à bien un travail de ce genre. D'autre part, le matériel nécessaire n'est pas extrêmement coûteux et peut se transporter; nous avons vu qu'on utilise de vieilles machines à vapeur délabrées, qu'on emploie des balanciers grossièrement établis, etc. Il en résulte que de petits entrepreneurs, des ouvriers pourvus de quelques capitaux, trouvent là leur place. Ceux que nous voyons ici ont travaillé depuis plusieurs années dans la Pensylvaine et l'Ohio; ils sont payés à tant par pied de profondeur, et leur bénéfice est assez variable suivant la nature des couches de terrains traversées, suivant la difficulté qu'ils rencontrent à écarter l'eau salée, suivant leur bonne ou mauvaise chance. Le fait d'avoir cassé un de leurs forets les a retardés de plusieurs jours et diminuera leur profit d'une manière appréciable. Ce sont donc bien véritablement des gens travaillant à leur compte, avec toutes sortes de vicissitudes, avec les avantages et les inconvédients de l'indépendance, et ce sont en même temps des gens travaillant de leurs mains, péni-

blement, dans des conditions matérielles d'installation très peu confortables, exposés à sauter avec leur échafaudage si le pétrole jaillit avec trop de force, à brûler vifs s'il s'échappe inopinément lorsque les feux de la forge sont encore allumés, à s'estropier parfois lorsqu'ils s'élancent à l'orifice pour barrer la route au jet violent qui leur éclabousse le visage. Spécialistes, propriétaires de leur industrie, et ouvriers, ils ressemblent par là aux maîtres artisans d'autrefois, et le *Trust* du pétrole, avec ses opérations immenses, ses gros capitaux, son armée de travailleurs dépendants, n'a pas atteint leur modeste organisation.

L'opération initiale du forage des puits échappe donc à la mainmise générale du *Trust* sur l'industrie pétrolière. Là, pas de monopole, pas de grand atelier, pas de gros capitaux, mais la petite entreprise. C'est que l'opération est relativement simple et forcément isolée. Au fur et à mesure qu'elle sera suivie d'opérations plus compliquées et permettant d'agir avec avantage sur de grandes masses, nous allons voir la *Standard Oil Co.* entrer en scène, puis dominer, puis, finalement tout absorber.

Déjà, elle apparaît à l'occasion du forage, car beaucoup de puits sont percés à ses frais. C'est même, me dit-on, le cas le plus fréquent. D'autres fois, elle se contente d'acheter un puits mis en exploitation par le propriétaire du terrain, ou par une compagnie quelconque.

Le propriétaire du terrain sur lequel est creusé le puits reçoit en général de l'exploitant, à titre de

royalty, de droit régalien, un huitième de la production. L'exploitant qui a fait creuser le puits et qui a pu se rendre compte de son débit, vend son droit perpétuel d'exploitation moyennant une somme calculée d'ordinaire sur le pied de 2 000 dollars par tonneau de production journalière, soit un million de francs pour un puits donnant, le cas n'est pas rare, cent tonneaux [1] par jour. Là-dessus il désintéresse le propriétaire en lui abandonnant généralement le huitième de la somme comme rachat de la *royalty* et la *Standard Oil Co.* devient seule maîtresse du puits.

L'exploitation d'un puits de pétrole ne présente pas de grandes difficultés. Pendant les premiers jours l'huile jaillit ordinairement d'elle-même; il faut ensuite la pomper, et le même moteur à vapeur qui a servi au forage est employé pour actionner la pompe.

Au sortir du puits, le pétrole est presque toujours mélangé à une forte proportion d'eau salée. On élimine cette eau salée par un procédé automatique ingénieux. Les pompes déversent leur contenu dans un vaste réservoir en bois muni sur le côté d'un tuyau partant de sa base et incliné comme celui d'une cafetière. L'huile se tient à la partie supérieure du réservoir, en raison de sa faible densité. L'eau salée se dépose au fond, monte dans le tuyau au même niveau que le liquide dans le réservoir, et

1. Le tonneau est de 40 *galloons*, soit environ 160 litres en mesures françaises.

comme l'extrémité du tuyau est moins haute que le réservoir, elle s'échappe peu à peu.

Le pétrole brut se trouvant ainsi débarrassé du mélange d'eau salée avec lequel il parvient à la surface du sol, il suffit pour le recueillir d'établir un robinet au-dessus du niveau qu'occupe l'eau salée dans le réservoir; c'est avec la surveillance de la pompe le seul travail à faire pour l'exploitation d'un puits. Aussi, ces puits étant rapprochés les uns des autres, un seul homme suffit à deux ou trois d'entre eux.

C'est sans doute pour cette raison que la *Standard Oil Co.* achète d'ordinaire les puits eux-mêmes au lieu d'acheter simplement le pétrole qu'ils produisent. Déjà, à ce point de l'opération, la concentration procure un avantage, une économie d'exploitation.

Mais on peut se demander pourquoi la puissante compagnie ne se rend pas maîtresse des terrains pétrolifères eux-mêmes, ce qui semblerait assurer plus étroitement encore son monopole de fait. Les conditions dans lesquelles se trouvent les sources de pétrole expliquent bien toutefois sa manière de faire. La recherche des gisements peut être laissée avec plus d'avantage soit aux propriétaires des terrains, soit à des entreprises indépendantes, parce qu'elle leur convient mieux qu'au grand *Trust*. Voici les raisons qu'on en aperçoit.

En premier lieu la superficie de terrain au-dessous de laquelle on a chance de rencontrer du pétrole est considérable. Pour ne parler ici que de la Pen-

sylvanie, la région des champs de pétrole (*oil fields*) s'étend sur une largeur de cent milles environ, d'après les renseignements qui me sont donnés [1]. L'acquisition d'une si grande surface exigerait une énorme mise de fonds.

En second lieu, cette mise de fonds ne serait pas rémunératrice. Le pétrole n'existe pas sous terre à l'état de nappes, mais est renfermé dans des poches (*pools*). A côté d'un groupe de poches nombreuses et abondantes, il se trouve de très grands espaces complètement dépourvus de pétrole.

Enfin, ce que le *Trust* ne peut pas faire, les propriétaires et les particuliers sont sollicités de le tenter par l'appât d'un bénéfice aléatoire, mais magnifique. Il arrive aujourd'hui encore que l'on découvre de nouveaux « champs de pétrole », ou bien un puits isolé, dans une propriété de faible dimension. Dernièrement, une petite congrégation presbytérienne avait ainsi la bonne fortune de trouver sur l'étroite bande de terre où était construite son église une source abondante. Pour ces cas isolés, la *Standard Oil Co.* se contente d'acheter le puits une fois son débit reconnu et vérifié. Elle laisse l'initiative de chacun courir les gros risques d'une recherche coûteuse et ne fait creuser de puits que dans les endroits où toutes les chances sont en faveur d'une réussite.

Un fait montre bien, au surplus, à quel point

1. On estime couramment les champs de pétrole de la Pensylvanie à 350 milles carrés, soit 89 600 hectares.

il est difficile de s'assurer des sources de pétrole en achetant un espace de terrain déterminé. Dans le voisinage des puits que je visite, la terre ne vaut pas plus de cent dollars l'acre, soit douze cent cinquante francs l'hectare. Il est clair que la chance de trouver un puits de pétrole n'entre pas ou entre pour bien peu en compte dans ce prix. Nous passons à côté d'un puits en exploitation depuis la veille et creusé par un entrepreneur indépendant. Il paraît devoir donner cent tonneaux par jour. La *Standard Oil Co.* l'achètera, si cette capacité est vérifiée, environ un million de francs, soit 125 000 fr. (un huitième) pour le propriétaire du terrain, soit cent fois le prix de l'hectare, et il peut y avoir plusieurs puits sur un hectare; mais c'est affaire de chance et on ne peut pas fixer une valeur à cette chance.

Parfois, après avoir donné pendant deux jours, un puits se trouve subitement à sec, sans qu'on en sache la cause, tout simplement peut-être parce que la poche de pétrole qu'il a percée était de très faibles dimensions. Parfois, le forage d'un puits vide complètement le puits voisin; c'est qu'on a rencontré la même poche, mais à des niveaux différents. Celui qui a eu l'heureuse chance de se placer sur la partie la plus profonde aura seul l'avantage de l'épuiser. Une compagnie très puissante, mais obligée d'agir avec prudence, précisément parce qu'elle opère sur de très grandes masses, est tout naturellement portée à éviter ces risques. C'en est un déjà pour elle que d'acheter un puits à forfait,

sur des données certaines de son débit actuel, mais sans aucune certitude quant à la durée de ce débit. On comprend qu'elle veuille se borner à celui-là.

En résumé, le *Trust* ne s'affirme, en ce qui concerne l'extraction du pétrole brut, ni dans le forage des puits, ni même dans leur exploitation, bien que sa part y devienne' prépondérante. La cause du monopole n'est donc pas là.

II. — L'achat du pétrole brut et la domination du Trust.

Pour acheter du pétrole brut, il faut être raffineur ou intermédiaire entre le producteur et le raffineur; mais depuis longtemps déjà, la prépondérance de la *Standard Oil Co.* dans la raffinerie est telle que les intermédiaires n'ont pas de raison d'être. Ce gros acheteur n'a pas besoin d'eux, et les raffineurs qui veulent lutter contre lui doivent se passer d'eux sous peine de se charger de frais évités à leur puissant concurrent. Ajoutez que le pétrole brut est une marchandise encombrante, essentiellement dangereuse, difficile à emmagasiner. Il n'y a donc que les raffineurs à l'acheter.

On m'avait dit qu'en dehors du *Trust* il existait aussi des compagnies indépendantes, en petit nombre sans doute, peu importantes, mais se maintenant malgré tout. On m'en avait notamment indiqué une, dont le siège se trouvait à Pittsburgh même et, par une heureuse rencontre, son prési-

dent était précisément le banquier auprès duquel j'étais accrédité dans cette ville. Je m'étais promis monts et merveilles de cette circonstance, pensant que ce raffineur indépendant, en butte aux agissements du *Trust*, m'éclairerait avec complaisance sur les procédés de concurrence dont il avait à souffrir, et qu'il constituerait dans mon enquête le type du lutteur courageux et habile refusant de se laisser absorber et parvenant à triompher de tous les obstacles. Malheureusement, mon espoir devait être déçu. A peine avais-je exposé l'objet de ma visite que mon interlocuteur m'interrompant m'apprit qu'il avait cédé son affaire à la *Standard Oil Co.* quelques mois auparavant. Il ne manifestait d'ailleurs aucun regret, n'exhalait aucune plainte, et j'avais l'impression bien nette que le *Trust* avait acheté son silence par-dessus le marché; non pas que ce silence eût été l'objet d'une stipulation expresse, ni qu'il eût constitué tacitement un des éléments du prix d'achat, mais il était la conséquence obligée de la vente. Un banquier de Pittsburgh ne peut pas, lorsqu'il est seulement banquier, montrer de la mauvaise humeur contre la *Standard Oil Co.*; la mauvaise humeur ne paierait pas. Elle serait même dangereuse. Pour la première fois, je me heurtais à cette « conspiration du silence » dont font partie consciemment ou inconscienmment tous les Américains capitalistes. Lors même qu'ils ont eu à souffrir de la toute-puissance d'un *Trust*, lors même qu'ils ont été absorbés par lui, qu'ils sont sa victime, celui-ci sait si bien panser leurs blessures qu'ils ne lui

conservent pas rancune. Bien plus, ils deviennent ordinairement ses alliés, ses actionnaires et ses complices. Je ne parle ici, bien entendu, que des victimes de marque, de celles que le *Trust* ne peut pas écraser et avec lesquelles il traite à des conditions avantageuses. Se faire acheter par le *Trust*, c'est pour un raffineur de pétrole une forme du succès; c'est même la seule qui lui reste et la consécration la plus haute à laquelle il puisse aspirer.

Le banquier qui me reçoit était précisément un de ces concurrents que le *Trust* ne pouvait pas anéantir. Il dirigeait une grosse affaire. Des champs de pétrole et un grand nombre de puits lui appartenaient. Une canalisation (*pipe line*) amenait à Philadelphie, à 300 milles de là (480 kilomètres), l'huile brute qu'il en retirait, et cette canalisation était sa propriété. A Philadelphie se trouvait sa raffinerie. Un vaisseau-réservoir faisait le service de l'exportation pour l'Europe, car il avait une importante clientèle, soit en Angleterre, où il vendait du pétrole raffiné, soit en France, où les raffineurs de Cette et de Paris, protégés par nos tarifs, lui achetaient l'huile brute. Et le développement de l'exportation américaine lui paraissait probable; ce n'est donc pas la crainte de perdre ses clients anglais ou français qui l'a déterminé à vendre. « Le pétrole de Pensylvanie peut facilement battre celui du Caucase, me dit-il, sur le marché de l'Europe occidentale. Il lui est d'ailleurs bien supérieur par la qualité, de même qu'il surpasse en pureté celui de l'Ohio, de la Californie, etc. Seuls quelques

gisements du Colorado, encore peu exploités, peuvent lui être comparés. Voyez-vous, ajoute-t-il, comme pour répondre à une question qu'il devine, il faut beaucoup d'argent pour des affaires de ce genre : percer des puits ou en acheter, établir des canalisations, construire des wagons-réservoirs et des bateaux-réservoirs, bâtir, entretenir et faire marcher une raffinerie, tout cela coûte extrêmement cher. — Alors, lui dis-je, c'est en somme le pouvoir du capital accumulé qui rend possible la domination toute-puissante de la *Standard Oil Co.*? — Bien entendu (*of course*) », me répond-il, et un léger sourire erre sur ses lèvres.

A Titusville, dans l'Ohio, on me signale un autre « *independant refiner* », raffineur indépendant. Celui-ci est en hostilité avec le *Trust*. Çà et là, on peut ainsi trouver quelques établissements, sept ou huit environ, généralement peu considérables, qui luttent à la faveur de circonstances particulières contre la concentration générale de l'industrie pétrolière ; mais là où le *Trust* n'a pas complètement absorbé les exploitations rivales, il exerce cependant sur elles une influence considérable. Étant de beaucoup le plus gros acheteur d'huile brute, étant presque le seul, le prix auquel il l'achète devient forcément le prix général. De là l'accusation constamment lancée contre lui par ses adversaires de fixer les prix selon son bon plaisir. Cette accusation mérite un sérieux examen.

La légende que l'on s'étonne parfois d'entendre répéter par des personnes sérieuses, c'est que tous

les matins à neuf heures Rockefeller, président et incarnation vivante du *Trust*, fixe le prix de l'huile brute d'une manière absolument arbitraire. Cette légende repose sur un fait matériel exact, paraît-il, mais interprété par des esprits simplistes. Tous les matins à sept heures les renseignements les plus exacts sur tous les faits intéressant la production du pétrole sont centralisés et présentés à M. Rockefeller et à son état-major, qui les examinent pendant deux heures. A neuf heures, d'après les indications fournies, d'après les prévisions qu'elles font naître, le prix auquel le *Trust* achètera ou vendra l'huile brute est fixé. Tel est le fait réduit à la simple réalité. Il n'est pas un industriel qui ne se livre à une opération analogue, qui n'établisse ses prix et ne donne à ses agents des instructions en conséquence : « Vous vendrez à tel prix ou vous ne vendrez pas du tout. Vous achèterez à tel prix et non au-dessus, etc. » Ce qui est particulier à la *Standard Oil Co.*, ce n'est donc pas son procédé, mais l'influence que sa décision, prise d'après le procédé ordinaire, exerce sur le marché général.

A quoi tient cette influence? Actuellement, elle tient à la situation absolument prépondérante du *Trust*. Avant que cette situation fût reconnue sans conteste, elle tenait au soin, au flair, à l'habileté des directeurs. L'expérience avait démontré qu'il était avantageux d'agir comme eux, de jouer dans leur jeu, et les raffineurs indépendants réglaient d'ordinaire leur conduite sur la leur. Au fond, il y avait de leur part une connaissance plus exacte des

conditions économiques influant sur le prix du pétrole, par suite une justesse plus grande dans leur prévisions. On s'informait du prix établi par Rockefeller, comme dans un autre ordre de choses nous nous informons des prévisions de l'Observatoire au sujet de la température. Entre l'exactitude d'un pronostic fondé sur le rapprochement de certains faits échappant à la volonté de l'homme et l'arbitraire d'une fantaisie tyrannique, il y a loin. L'action du *Trust* sur le prix du pétrole brut vient à l'origine de ce qu'il a su prévoir juste.

Toutefois la légende n'est pas sans fondement. Le *Trust* paraît avoir souvent abusé de son pouvoir pour tromper ses concurrents, pour les engager à fond dans une fausse voie, tandis que lui n'y entrait que dans la mesure nécessaire à sa manœuvre. Il y a donc lieu de distinguer avec beaucoup de soin, dans la conduite du *Trust*, deux ordres de faits très différents, les premiers qui constituent sa politique constante, qui ont assuré son succès toujours grandissant et solidement établi; les seconds qui sont des épisodes de lutte avec telle ou telle compagnie rivale, et dont l'effet n'a pu être que temporaire. Quelques exemples éclaireront utilement cette distinction fondamentale.

Si le *Trust* avait réellement le pouvoir de fixer et de fixer pour longtemps le prix du pétrole sans tenir compte des circonstances économiques qui l'affectent, son intérêt très évident le pousserait à faire baisser le plus possible le prix de l'huile brute. Nous avons vu en effet qu'il n'est pas seul produc-

teur d'huile brute, et même qu'il ne peut songer à accaparer tous les champs de pétrole américains; en revanche, il est à peu près seul acheteur; il a donc tout avantage à payer au moindre taux une matière qu'il ne détient pas. Or depuis 1871, époque de la formation du *Trust*, l'écart du prix entre le pétrole brut et le pétrole raffiné a toujours été en diminuant, tout au contraire de ce qu'aurait dû produire une fixation de prix arbitraire de la part d'une compagnie qui a monopolisé en fait la raffinerie. En 1871, l'huile brute, prise aux puits, était coté 10cts 52 le gallon, l'huile raffinée, prise à New-York, 24cts 24, soit un écart de 13cts 72 par gallon. En 1878, l'année d'avant l'établissement des grandes canalisations (*pipe lines*), cet écart n'était plus que de 8cts 11 (2,76 contre 10,87). En 1887, il tombait à 5cts 16 (1,59 contre 6,75)[1]. En 1893, il était de 4,72 (1,50 contre 6,22). Ces chiffres prouvent d'une manière très certaine que l'opération du transport et celle de la raffinerie reviennent aujourd'hui moins cher au public qu'avant le *Trust* et qu'il n'y a pas eu, de la part de celui-ci, écrasement des producteurs de la matière

1. M. George Gunton, auquel j'emprunte les chiffres précédents, donne un tableau complet du prix du pétrole brut et du pétrole raffiné, année par année, de 1871 à 1887. Voir *The Economic and Social Aspects of the Trusts* dans le *Political Science Quarterly*, vol. III, n° 3, p. 394.

Voir aussi, dans l'ouvrage de M. Ernst von Halle : « *Trusts or Industrial Combinations and Coalitions in the United States* », à la page 73, un tableau analogue indiquant les prix du pétrole brut et du pétrole raffiné de 1878 à 1893. Malgré quelques très légères différences de chiffres, on peut dire que ces deux tableaux concordent.

première; toutefois, ils ne font cette preuve que par la comparaison d'époques éloignées les unes des autres; ils établissent donc bien le mouvement des prix pour de longues périodes; ils ne rendent pas compte des perturbations fréquentes qu'a subies le marché du pétrole depuis la fondation du *Trust*. Si on représentait par une courbe les différentes oscillations de prix de l'huile brute, et par une deuxième courbe celles de l'huile raffinée, la direction générale de ces courbes serait bien dans le sens que nous venons d'indiquer, mais elles accuseraient par l'irrégularité de leurs détails, par le caprice de leurs variations, une grande instabilité.

Cette instabilité est due pour une part à l'influence du *Trust*. La découverte ou l'épuisement de certaines régions pétrolifères, soit en Amérique, soit même dans le reste du monde, peut bien faire baisser ou hausser le prix de l'huile brute, mais ces fluctuations naturelles ne sauraient expliquer, par exemple, qu'en 1877 des propriétaires de puits indépendants aient été obligés de *vendre au-dessous du cours* à la compagnie du *Standard Oil*, après avoir laissé perdre pendant plusieurs jours l'huile qu'elle refusait d'acheter au prix coté. C'était là une véritacle mesure de guerre. Le *Trust*, qui venait d'établir ses canalisations, refusait de transporter l'huile brute aux marchés du littoral avant qu'elle lui eût été vendue. Il refusait aussi de la payer au cours et agissait, comme nous le verrons, auprès du *Pensylvania Railroad* pour empêcher le transport par chemins de fer. Les propriétaires indépendants se

trouvaient ainsi coupés de leur marché et obligés d'en passer par les exigences du *Trust*[1]. Il n'est pas douteux non plus que dans beaucoup de cas le *Trust* ait baissé volontairement le prix de ses produits dans un district donné pour ruiner ses concurrents. Souvent même il compensait cette perte par une élévation correspondante dans un district sans concurrence[2]. Des manœuvres de ce genre amènent forcément un grand trouble sur le marché, et la *Standard Oil Co.* en a beaucoup à sa charge.

Si donc le *Trust* a le droit de dire que sous sa puissante domination l'intérêt du consommateur a été sauvegardé dans l'ensemble, puisque les prix combinés du transport et du raffinage ont suivi une progression descendante; cependant, il reste responsable des perturbations volontaires au moyen desquelles il a détruit certains de ses concurrents.

Au surplus, les défenseurs les plus décidés des *Trusts* reconnaissent que les moyens employés par eux pour obtenir leur prépondérance actuelle ont souvent été déplorables au point de vue moral et fâcheux au point de vue économique[3]. « C'était, disent-ils, la période de guerre, celle pendant laquelle la passion aveugle devient mauvaise conseillère. L'impopularité actuelle des *Trusts* est

1. Voir dans Lloyd, *Wealth against Commonvealth*, p. 104 et 105, des extraits d'une enquête officielle faite en 1879 en Pensylvanie. A ma connaissance ces faits ne sont pas contestés.

2. M. von Halle cite un exemple curieux à ce sujet. Voir *Trusts*, p. 76.

3. Gunton, *The economic Errors of the Trusts*. Dans le *Social Economist*, February, 1893.

l'expiation de ces fautes et nuit à leur développement normal; mais des esprits sages ne doivent pas confondre les effets passagers d'une lutte ardente avec les résultats durables d'une situation bien assise. »

Cette explication est intéressante à cause de l'aveu qu'elle contient. Elle est insuffisante pour les personnes qui cherchent à se rendre un compte exact des causes de la formations des *Trusts*. Quand leurs adversaires ont chargé la conscience de M. Rockefeller de crimes pendables, comme le fait M. Henry D. Lloyd; quand leurs partisans ont plaidé les circonstances atténuantes et reconnu qu'une certaine dose d'iniquité s'est mêlée à leur succès, ni les uns ni les autres ne nous ont appris quelle est la base de ce succès. C'est une erreur assez commune, particulièrement chez les honnêtes gens, de croire à l'efficacité souveraine d'une conscience peu scrupuleuse pour réussir dans ce monde. Beaucoup se considèrent comme victimes de leur fidélité aux principes moraux et accusent volontiers d'y avoir manqué ceux qu'ils voient s'élever. S'ils prenaient la peine de regarder ceux qui échouent le plus misérablement, ils verraient cependant que l'immoralité tue plus de gens qu'elle n'en fait vivre. Elle n'est pas une force en elle-même, tout au contraire. Elle n'est pas toujours une cause de ruine matérielle, voilà tout ce que l'on peut lui accorder. Dire que la *Standard Oil Co.* a manqué d'honnêteté dans la lutte victorieuse qu'elle a entreprise contre ses concurrents ce n'est donc pas

expliquer sa victoire. En réalité, elle a dominé le marché du pétrole en s'emparant des moyens de transport de l'huile brute. Historiquement, c'est un fait, et on ne voit pas comment elle aurait pu obtenir autrement, surtout d'une façon aussi rapide et aussi complète, le résultat auquel elle tendait. La question du transport du pétrole est donc le nœud du problème. Nous avons vu jusqu'ici le *Trust* exercer sur l'extraction et la vente de l'huile brute une influence prépondérante, mais en quelque sorte mystérieuse. Nous arrivons maintenant au point où le mystère se dévoile, où l'on aperçoit clairement les fils par lesquels le *Trust* tient réunis dans sa main tant d'intérêts divers et les fait manœuvrer à son gré.

III. — Le monopole pour le transport du pétrole brut.

Actuellement, le transport du pétrole brut en Amérique se fait presque exclusivement au moyen des *pipe lines*. Ce sont des canalisations en fer doux — l'acier qu'on avait essayé est attaqué par le pétrole — qui relient les lieux de production, c'est-à-dire les champs de pétrole, aux raffineries établies soit sur la côte de l'Atlantique, soit au bord des grands lacs. Le *Trust* détient toutes ces canalisations. Les raffineurs indépendants, modestes et en petit nombre, peuvent bien établir quelque courte *pipe line* entre leurs puits et leur raffinerie, mais

les grandes lignes mettant en communication la Pensylvanie avec les ports maritimes de l'Est, l'Ohio avec les lacs, sont entre les mains du *Trust*. Deux de ces lignes aboutissent à New-York, une à Philadelphie, une à Baltimore; ce sont elles qui fournissent à la consommation de l'Amérique de l'Est et au commerce extérieur. Quatre autres atteignent Pittsburgh, Buffalo, Cleveland et Chicago; ce sont elles qui fournissent à la consommation plus spécialement américaine.

Ces *pipe lines* ont une grande longueur, 500, 600 kilomètres souvent. C'est dire qu'elles ont nécessité une mise de fonds considérable. En plus, ce ne sont pas de simples canalisations, laissant couler le pétrole des points élevés de la Pensylvanie ou de l'Ohio où on le trouve jusqu'aux terres plus basses qui entourent les lacs ou qui bordent l'Atlantique. Ce système eût été possible, soit en suivant le fond des vallées fluviales, soit en employant le principe du siphon pour franchir les accidents secondaires du terrain; mais il aurait présenté de sérieux inconvénients : dans le premier cas celui de la longueur, par suite de la sinuosité des vallées; dans le second, celui d'exiger un écoulement non interrompu de liquide pour assurer la marche du siphon; enfin, dans l'une et l'autre de ces combinaisons, la course du pétrole eût été lente. Pour la rendre rapide et permettre ainsi à une ligne donnée un trafic plus considérable, on a établi de loin en loin, tous les 50 milles environ — soit tous les 80 kilomètres, — de puissantes pompes qui

aspirent et refoulent le pétrole dans les tuyaux. Ces *pumping stations* sont une nouvelle source de dépenses, tant comme premier établissement que comme entretien, mais on estime généralement que les *pipe lines*, telles qu'elles sont constituées, réalisent un bénéfice de 50 pour 100 par rapport aux transports par voie ferrée pratiqués auparavant.

Voilà donc une immense économie réalisée. Elle ne pouvait l'être que par des compagnies puissantes, disposant de capitaux importants; cela se conçoit aisément. Toutefois, la *Standard Oil Co.* n'était pas seule de taille à construire des *pipe lines*. D'autres qu'elles en ont établi qu'elle a achetées depuis — témoin celle qu'une compagnie indépendante de Pittsburgh lui cédait quelques mois avant mon enquête, — et il n'est pas douteux qu'elle a empêché, grâce à de puissants complices, certaines *pipe lines* d'être posées.

Nous touchons ici à un point particulièrement délicat. Nous avons constaté le monopole de fait qu'exerce le *Trust* sur le transport du pétrole brut par les *pipe lines*; ce mode de transport constitue une économie de 50 pour 100 [1] par rapport au transport par chemin de fer; il assure donc un avantage de 50 pour 100 aux raffineurs qui peuvent y recourir. Or, la *Standard Oil Co.* n'admet pas en général des pétroles quelconques à circuler dans ses canalisations; elle n'est pas transporteuse de

1. Ce chiffre est donné par M. Gunton, le défenseur connu du *Trust*.

pétrole pour le compte d'autrui; elle ne se sert plus de ses lignes aujourd'hui que pour *son* pétrole; nous avons même vu qu'elle peut ainsi exercer une pression sur les propriétaires de puits indépendants en leur posant ce dilemne : « Ou bien vous me vendrez votre huile brute sur place, ou bien vous emploierez le chemin de fer et vous paierez 50 pour 100 plus cher que moi pour la conduire à une raffinerie. » Il est bien clair que le *Trust* a pu ainsi monopoliser le commerce du pétrole en monopolisant son transport.

Reste alors cette question : comment le *Trust* est-il parvenu à posséder toutes les *pipe lines*? Comment a-t-il empêché certains concurrents d'en construire? Pour y répondre, il faut remonter à quelques années en arrière et se rendre compte des circonstances toutes particulières à l'Amérique dans lesquelles l'établissement des *pipe lines* a pu se faire.

Ce n'était pas chose facile de traverser sur une longueur de plusieurs centaines de milles les propriétés privées pour aboutir au littoral ou aux grands lacs. Dans la Pensylvanie, où les premières *pipe lines* furent posées, les compagnies qui entreprirent ce travail durent traiter de gré à gré avec chacun des propriétaires; aucune loi n'existait qui permît et réglât l'expropriation pour cause d'utilité publique. Les chemins de fer n'avaient pu construire leurs lignes qu'en vertu de la délégation reçue par eux du pouvoir central de l'État, et parce que, d'après la *common law*, l'État, chargé des

voies de communication, avait le droit d'en prendre l'assiette sur les terres privées moyennant une juste et préalable indemnité. Les *pipe lines* ne pouvaient en aucune façon réclamer ce privilège. Une charte les reconnaissant d'utilité publique ne pouvait pas non plus le leur concéder; la seule voie ouverte était donc celle des cessions volontaires. En 1872, la législature de Pensylvanie adopta une loi connue sous le nom de *Free Pipe Line Law* qui reconnaissait le « domaine éminent » de l'État sur l'ensemble du territoire et devait permettre plus aisément aux constructeurs de *pipe lines* le passage sur les propriétés particulières. Des amendements habiles introduits dans la loi en rendirent les dispositions à peu près inutiles, en sorte que la situation resta sensiblement la même.

Le *Trust* l'aurait subie comme les entreprises concurrentes s'il n'avait su dès le début s'assurer la complicité d'un propriétaire important, je veux parler des chemins de fer.

Les chemins de fer, propriétaires de leurs lignes, se trouvaient souvent barrer la route aux *pipe lines*. Ils pouvaient les gêner, parfois les arrêter complètement. Il suffisait pour cela qu'ils y eussent un intérêt suffisant. L'habileté du *Trust* consista à le leur faire croire.

Au début, en effet, le *Trust* ne se montra pas très prompt à construire des *pipe lines* et continua à expédier son huile brute par les chemins de fer en wagons-réservoirs. Sans doute, il avait appliqué de suite le principe des canalisations pour concentrer

le pétrole des puits dans des réservoirs peu éloignés, mais non pour le transporter à de grandes distances ; les compagnies de chemins de fer tenaient, on peut le croire, à conserver ce client considérable et prirent parti pour lui contre des concurrents qui voulaient se passer d'elles.

Au surplus, le *Trust* avait déjà joué partie liée avec les chemins de fer, avec le *Pensylvania Railroad* en particulier, et c'est ce qui explique son peu d'empressement à établir de longues canalisations. Fortement organisé dès le début, il avait réussi à obtenir de ce chemin de fer des tarifs de faveur, des *discriminations*, comme on les nomme aux États-Unis, assurant en retour aux membres importants de la compagnie grâce auxquels il obtenait ces privilèges, des avantages matériels importants, par exemple un certain nombre d'actions libérées [1].

Et ce n'était pas là un fait extraordinaire en Amérique. L'usage des *discriminations* est assez répandu pour qu'on ait cru nécessaire d'établir une commission spéciale, l'*Interstate Commerce Commission*, destinée à les empêcher; aujourd'hui encore, malgré les efforts de cette commission, malgré la loi formelle qui l'a instituée, il est de fait que les compagnies américaines de chemins de fer n'appliquent pas leurs tarifs sans distinction de personnes. Le

1. Le fait que les grandes compagnies de chemins de fer ont accordé des *discriminations* importantes à la *Standard Oil Co.* n'est pas contesté. Voir sur ce point le témoignage de M. Arthur T. Hadley qui fait autorité (*Railroad Transportation*, p. 121).

Trust du pétrole avait donc tout simplement obtenu du *Pensylvania Railroad* des faveurs analogues à celles qu'obtiennent beaucoup de gros clients, et par des moyens analogues, peu délicats d'ailleurs, et que nos habitudes européennes caractériseraient sévèrement.

Mais il y avait ceci de particulier dans le cas de la *Standard Oil Co.* que la complicité des chemins de fer au lieu de se borner, comme dans la plupart des autres cas, à la question des transports par chemins de fer, allait l'aider puissamment à créer à son profit le monopole des transports par *pipe lines.* Ce résultat ne s'obtint pas tout d'un coup et en une seule fois, mais par une série de faits et de conséquences dont nous allons exposer l'enchaînement.

Le *Trust* ne devait pas persister longtemps à ne pas construire de longues canalisations. Il en établit d'abord sur des parcours non suivis par les chemins de fer, avec aboutissement à leurs lignes, ce qui assurait à ces lignes un trafic plus considérable. Bien entendu, il eut soin de signaler aux compagnies de chemin de fer l'avantage qu'il leur procurait ainsi et de se le faire payer. Les compagnies, par exemple, s'engageaient à donner aux *pipe lines* du *Trust* la clientèle du pétrole indépendant qui voyageait sur leur réseau.

Il y a dans l'histoire de la *Standard Oil Co.* un épisode célèbre qui met bien en relief l'énormité des avantages retirés par elle de la complicité des chemins de fer. C'est le *Rice's Case,* le cas de

M. Rice, raffineur indépendant de l'Ohio et concurrent malheureux du *Trust*.

M. Rice avait établi une raffinerie de pétrole à Marietta (Ohio). Pour l'approvisionner d'huile brute, il avait passé un contrat avec la compagnie du *Cleveland and Marietta Railroad*, et celle-ci s'était engagée à transporter l'huile à raison de 35cts par *barrel*. Mais le transport ne s'effectuait pas complètement par voie ferrée. La compagnie du *Cleveland and Marietta Railroad* empruntait pour la plus grande partie du trajet la *pipe line* de la *Standard Oil Company* et lui donnait 25cts par *barrel*. M. Rice, au courant de ce fait, construisit une canalisation parallèle à celle du *Trust*, pensant qu'il n'aurait plus à payer que 10cts par *barrel* au chemin de fer pour la partie du trajet que l'huile continuerait à effectuer par voie ferrée. Mais la compagnie du *Cleveland and Marietta* émit alors la prétention de continuer à percevoir 35cts et d'en verser 25 au *Trust* pour un transport qu'il ne faisait pas. De là une série de procès retentissants [1].

Ce que nous avons à retenir de ce débat, c'est que la compagnie du *Cleveland and Marietta Railroad* et la *Standard Oil Co.* s'étaient arrangées ensemble pour s'assurer réciproquement le transport du pétrole, opération toute naturelle en soi, entre deux entreprises ordinaires, mais qui faisait participer le

1. Voir Lloyd, *Wealth against commonwealth*, p. 206, et la réponse de M. Gunton dans le *Boston Herald*, December 16, 1895.

Trust au monopole *de fait* que possèdent les chemins de fer américains.

Il ne faut pas, en effet, prendre pour une réalité absolue le principe de libre concurrence qui préside aux États-Unis à la construction et à l'exploitation des voies ferrées. Si, d'après ce principe, une compagnie rivale est toujours libre d'établir une ligne parallèle à une ligne existante, il n'en est pas moins vrai qu'en fait, celle qui a la priorité, qui a pu amortir une partie de son capital, qui a formé son personnel, possède de tels avantages qu'elle empêche la création de l'autre. Sans doute entre de grands centres commerciaux, comme New-York et Philadelphie, Baltimore, Boston, Chicago, le trafic est suffisant pour alimenter plusieurs lignes, mais, d'une façon générale, l'existence d'une voie ferrée reliant des villes d'importance secondaire prévient l'établissement d'une seconde voie, en sorte qu'en fait le chemin de fer se trouve pourvu d'un monopole.

Le *Trust* en prenait sa part dans la combinaison que nous avons dite, et c'était pour lui un avantage, mais les liens qui le reliaient aux chemins de fer se manifestèrent parfois d'une manière plus redoutable pour les concurrents.

Les chemins de fer mirent les petits raffineurs dans une situation d'infériorité très marquée par une simple interprétation de tarif. Les petits raffineurs faisaient leurs expéditions de pétrole dans des barils (*barrels*), les raffineurs plus importants employaient principalement des wagons-réservoirs.

Le tarif de transport avait été d'abord uniformément perçu sur la quantité d'huile expédiée sans tenir compte du poids du contenant, baril ou wagon-réservoir. Vers 1888, plusieurs compagnies du Nord, parmi lesquelles le *Pensylvania Railroad*, s'appuyant sur le texte d'une décision rendue par l'*Interstate Commerce Commission* pour un cas très différent, décidèrent qu'elles percevraient un droit sur les barils, considérés comme *emballages*, mais non sur les wagons-réservoirs qui n'avaient pas le même caractère. Cette décision favorisait évidemment beaucoup les gros expéditeurs; toutefois, elle pouvait se défendre. Nous trouvons tout naturel en Europe d'avoir des tarifs plus avantageux pour les transports par wagons complets que pour les transports par petites quantités, et c'est là une mesure du même genre. En plus, cette mesure était générale et pouvait profiter aux concurrents importants de la *Standard Oil Co.*

Mais les wagons-réservoirs furent l'occasion de complaisances particulières pour le *Trust* et de véritables injustices contre ses rivaux. En général, les chemins de fer n'opposaient pas aux raffineurs indépendants un refus absolu de transporter leur marchandise, mais ils leur faisaient subir des délais de toutes sortes. Tantôt, tous les wagons-réservoirs de la Compagnie étaient retenus et indisponibles; tantôt, si le raffineur possédait lui-même ses wagons-réservoirs, la voie était tellement encombrée qu'on ne pouvait pas s'engager à les expédier. Aujourd'hui encore, malgré l'institution de l'*Inter-*

state Commerce Commission, chargée d'assurer l'égalité de traitement à tous les clients des chemins de fer pour les mêmes marchandises, un raffineur indépendant rencontre les mêmes difficultés. « Le *Pensylvania Railroad*, me disait un partisan du *Trust*, ne pourrait pas refuser les wagons d'un concurrent de la *Standard Oil Co.*, mais rien ne l'empêche de les faire attendre sur une voie de garage (*to sidetrack them*). »

Les chemins de fer risquaient, semble-t-il, par ces procédés malhonnêtes de détourner d'eux les raffineurs et de les pousser désespérément à la construction de *pipe lines*, par conséquent de perdre un élément considérable de trafic, mais ils avaient prise sur eux de deux manières qui devaient assurer le triomphe de leur combinaison avec la compagnie du *Standard Oil* en ruinant ses concurrents ou en les obligeant de se rendre à merci.

En premier lieu, les *pipe lines* ne peuvent transporter que l'huile brute. Une fois raffinée, elle circule forcément en barils, en wagons-réservoirs ou bateaux-réservoirs, par chemins de fer ou par eau, par conséquent. En dehors des ports maritimes ou fluviaux, le chemin de fer reste donc le seul trait d'union entre le raffineur et le consommateur. Et si le raffineur parvient à échapper aux compagnies pour le transport de sa matière première, il retombe sous leur coupe quand il veut écouler ses produits; étant donné le genre de procédés qu'elles emploient parfois vis-à-vis de leurs adversaires, on comprend tout ce que cette situation a de grave.

En second lieu, les chemins de fer pouvaient arrêter et ont arrêté en fait certaines *pipe lines* en les empêchant de traverser leurs lignes. Parfois, les oppositions de droit n'étant pas suffisantes, on avait recours à la force et on assure qu'il y eut plusieurs fois des luttes à main armée entraînant mort d'hommes. De quelque côté qu'ils voulussent se tourner, les raffineurs indépendants rencontraient donc un complice du *Trust* qui leur barrait la route. Il n'est pas douteux que cette circonstance ait beaucoup aidé à leur disparition.

Aujourd'hui la *Standard Oil Co.*, maîtresse des neuf dixièmes au moins du commerce du pétrole, a enlevé aux chemins de fer tout le transport de son pétrole brut, mais elle reste un très gros client pour le transport de l'huile d'éclairage et pour les très nombreux sous-produits de la raffinerie. Les chemins de fer paraissent d'ailleurs parfaitement satisfaits de cet état de choses : « Nous ne tenions pas (*we were not anxious*) à transporter le pétrole brut, me dit un des vice-présidents des *Pensylvania lines*; c'est une matière dangereuse qui nous exposait à de lourdes responsabilités; la construction des *pipe lines* ne nous a donc fait aucun tort. » Cet optimisme a une certaine raison d'être, car l'économie apportée dans la production du pétrole d'éclairage et de ses sous-produits par la construction des *pipe lines* a fait baisser les prix et augmenté la consommation dans une large mesure. Peut-être, en fin de compte, les chemins de fer transportent-ils aujourd'hui plus de pétrole

raffiné qu'ils ne transportaient autrefois d'huile brute et raffinée; mais s'ils s'en rendent compte maintenant, ce qui est possible, et s'ils se réjouissent sincèrement d'être débarrassés du danger du pétrole brut, il est bien certain qu'ils n'ont pas toujours pensé ainsi, que les premières *pipe lines* ont été considérées par eux comme de redoutables rivaux, et que leurs complaisances pour le *Trust* n'étaient pas inspirées au début par les motifs avouables et les intelligentes prévisions qu'ils mettent en avant aujourd'hui.

« Il est bien connu que la *Standard Oil Co.* a dû sa fortune aux *discriminations*, aux tarifs de faveur des chemins de fer, et que ces tarifs de faveur étaient obtenus en donnant aux membres importants des compagnies des avantages *personnels*, en les *intéressant à l'affaire.* » Tel est le témoignage que j'ai recueilli nombre de fois de la bouche de personnes très bien informées, et jugeant le *Trust* du pétrole avec impartialité. En réalité, le *Trust* ne doit pas sa fortune aux *discriminations*, mais il leur doit son monopole de transport, grâce auquel il a monopolisé l'industrie du pétrole elle-même.

Nous nous trouvons donc ici en présence d'un élément essentiellement *artificiel*. Les complaisances des chemins de fer américains ne sont pas le résultat de l'évolution industrielle, de la concentration, mais du régime particulier sous lequel les chemins de fer se sont constitués aux États-Unis et de l'indélicatesse de leurs directeurs. C'est un phénomène et, ajoutons-le, c'est un désordre

purement américain. On s'en rendra mieux compte par un coup d'œil rapide sur l'histoire des voies ferrées américaines.

Lorsque les premiers chemins de fer furent construits aux États-Unis, le pays était bien loin de l'état de richesse et de complication que l'on constate aujourd'hui; les pouvoirs publics, chargés d'un minimum d'intérêts, les régissaient d'une manière très primitive, autant par suite des habitudes préalables de la race anglo-saxonne qu'en raison des convenances particulières d'un pays neuf et simple. La vie privée absorbait presque entièrement la vie publique. Dans ces conditions, les États particuliers auxquels revenait, d'après la *common law*, le soin des grandes voies de communication, n'étaient aucunement en mesure ni d'établir ni d'exploiter les chemins de fer. Quelques timides essais furent tentés et abandonnés bien vite, en Pensylvanie notamment, et les États laissèrent à l'initiative privée la charge et le profit de l'entreprise, déléguant seulement aux compagnies qui se formaient leur droit souverain d'emprise sur les terres à traverser par les lignes. Et comme cette entreprise était particulièrement hasardeuse aux États-Unis; comme elle exigeait de gros capitaux, et que les gros capitaux étaient rares alors là-bas, on ne marchanda pas aux compagnies le privilège qu'on leur délaissait ainsi. Elles l'obtinrent sans compensation, sans que l'État eût stipulé en sa faveur aucune clause de retour au bout d'un certain laps de temps, sans qu'il eût même réservé son droit de surveil-

lance d'une manière expresse et effective. Personne n'y songeait alors, et d'ailleurs les États n'étaient pas outillés pour exercer les pouvoirs qu'ils auraient pu inscrire à leur profit dans les chartes d'incorporation.

Il en résulta que plus tard, lorsque les chemins de fer furent établis et que de puissantes compagnies eurent pris naissance, on se trouva en présence de *présidents de chemin de fer* riches, complètement indépendants, et pourvus d'une délégation de l'autorité souveraine qui en faisait parfois de véritables potentats. Ils détenaient un service public et le géraient dans un intérêt privé. L'État chercha alors à reprendre ce qu'il avait abandonné; il rappela que les chemins de fer ayant été substitués à lui État comme *common carrier*, comme transporteur public, ils se trouvaient soumis à certaines obligations, ils devaient notamment être à la disposition de tous dans les mêmes conditions et ne pas entraver le commerce par la fantaisie de leurs tarifs. Mais l'État avait affaire à plus puissant que lui et les principes élémentaires de la *common law* anglaise, restée la constitution primordiale des États-Unis, étaient dépourvus dans le cas présent de toute sanction. Les États particuliers se trouvant impuissants en face de ce grave problème, l'État fédéral imagina un moyen de droit ingénieux pour y porter remède. Par suite du pacte fédéral, une de ses fonctions essentielles était de faire régner la liberté du commerce entre les différents États membres de l'Union. Les che-

mins de fer portaient atteinte à cette liberté en favorisant certains clients aux dépens des autres par des inégalités de traitement; l'*Interstate commerce law*, loi sur le commerce entre les États, prescrivit l'application équitable des tarifs sans considération de personnes. Ainsi se trouvaient atteints tous les transports d'État à État; seuls les transports à l'intérieur du même État échappaient à l'action de la loi, et comme leur importance est faible, le résultat eût été considérable, si l'État fédéral avait possédé le pouvoir nécessaire pour faire passer dans la pratique les décisions de l'*Interstate commerce Commission*. Mais là encore la lutte était inégale. Les compagnies de chemin de fer, instituées par des chartes de tel ou tel État, n'étaient pas soumises au contrôle du gouvernement de Washington. Elles tinrent peu de compte de la loi nouvelle. En fait, la commission de l'*Interstate Commerce* exerce surtout son action en publiant ses enquêtes; c'est par la puissance de l'opinion publique, au moyen de la divulgation de certains faits particulièrement graves, qu'elle parvient à empêcher les scandales apparents. Les compagnies se sentent surveillées de près; elles désirent éviter les enquêtes retentissantes et mettent de la prudence dans leurs agissements. Mais elles se dressent encore devant les pouvoirs publics comme une puissance.

Tel est l'allié, tel est le complice que la *Standard Oil Co.* s'assura de bonne heure. Par son étroite union avec lui, elle participait à sa domination. Par le monopole de fait des chemins de fer,

elle put créer le sien. On le voit, le régime des transports aux États-Unis est intimement lié au *Trust* du pétrole.

Toutefois, on pourrait fort bien imaginer que la *Standard Oil Co.* fût parvenue à accaparer les *pipe lines* sans pour cela se rendre maîtresse de l'industrie de la raffinerie. Elle aurait pu être une entreprise d'achat de pétrole brut et de transport par canalisations desservant des raffineurs indépendants. Et il semble même, au premier aspect, que cette combinaison eût été plus conforme à l'allure moderne des grandes entreprises. De plus en plus, en effet, celles-ci vont se spécialisant. La partie industrielle se sépare autant que possible de la partie commerciale; on a généralement avantage à faire en très grand un seul genre d'opérations. Par exemple, le type de l'ancien manufacturier achetant avec soin ses laines dans les pays de production, les transformant en étoffes, puis vendant ces étoffes dans un magasin de gros est aujourd'hui presque disparu et nous avons à sa place un commissionnaire en laines ou un négociant en laines, un manufacturier et un marchand. Comment donc se fait-il que le *Trust* du pétrole, qui pouvait acheter et transporter le pétrole brut avec de beaux profits, se soit encore mêlé de le raffiner, qu'il y ait avantage, et que la raffinerie indépendante ne puisse pas entrer en lutte avec lui? La chose s'explique par le caractère spécial de cette industrie, qui se prête merveilleusement aux exploitations colossales. Le *Trust* mieux que tout autre pouvait créer ces

exploitations colossales et conserver ainsi dans cette nouvelle branche le monopole déjà établi pour l'achat et le transport du pétrole brut.

IV. — La concentration industrielle dans une raffinerie de pétrole.

La compagnie du *Standard Oil* possède à une faible distance de Chicago, sur le territoire de l'État d'Indiana, au bord du lac Michigan, une de ses raffineries les plus considérables, celle de Whiting. Récemment construite, elle a été pourvue de tous les perfectionnements connus, et sa situation sur les rives du lac, à portée de la capitale des chemins de fer, est exceptionnellement favorable au point de vue de la distribution de ses produits.

Il est à remarquer, d'ailleurs, que cette question de situation a une importance prédominante pour une raffinerie. Au début de l'exploitation du pétrole, il semblait plus expédient de lui faire subir l'opération du raffinage à proximité des puits. Depuis l'établissement des *pipe lines* qui permettent le transport facile et peu coûteux du pétrole brut, la situation a changé. Il est plus avantageux de le conduire de suite à un endroit d'où la distribution de l'huile d'éclairage et des sous-produits puisse avoir lieu dans les meilleures conditions. Dès lors, le littoral de l'Atlantique d'une part, les grands lacs de l'autre, devaient être préférés à tout autre emplacement. L'emploi des *pipe lines* a ainsi déplacé le

centre de la raffinerie. Ajoutons que, du même coup, il a contribué à la concentration de cette industrie. Les grands ports, les grands centres de chemins de fer devenaient les seuls endroits où on pût établir des raffineries, et puisqu'elles n'étaient plus liées à la production locale comme avant les *pipe lines*, on pouvait les faire aussi grandes que l'opération industrielle le permettait. Les petits raffineurs indépendants trouvèrent dans cette révolution économique un nouvel élément d'infériorité vis-à-vis des compagnies puissantes plus ou moins liées au *Trust*. C'était en effet la mort des raffineries modestes et locales et la disparition des raffineurs incapables de se transporter et de se transformer. Je me souviens d'avoir entendu à Pittsburgh les plaintes d'un homme d'affaires, fort intelligent d'ailleurs, qui accusait le *Trust* d'avoir déplacé le centre *naturel* de la raffinerie du pétrole ; son patriotisme local l'empêchait de voir qu'en réalité le *Trust* n'a rien fait de semblable ; tout puissant qu'il soit, il ne saurait déplacer le centre *naturel* de son industrie sans en souffrir lui le premier et le plus gravement. La vérité c'est qu'il était le mieux préparé à profiter du déplacement opéré par la construction des *pipe lines*, à construire et à exploiter de grandes raffineries.

La question des transports a donc eu une action directe et décisive sur la constitution de l'industrie de la raffinerie en grandes usines. Mais encore fallait-il que l'opération à exécuter se prêtât à la concentration pour que le nouveau type pût se

créer. Il se trouva précisément qu'elle s'y prêtait à merveille, la visite de l'immense établissement de Whiting va nous en convaincre.

La raffinerie s'étend sur 320 acres (128 hectares) traversés par une infinité de tuyaux dans lesquels circule l'huile à ses différents états. Sur une des faces de cet immense terrain un réseau de rails permet l'approche des wagons-réservoirs qui viennent se charger de pétrole raffiné, et des autres wagons qui emporteront les différents sous-produits, mais à l'intérieur de l'usine tous les transports s'opèrent au moyen de pompes et de tuyaux. Grâce à cela l'éloignement des différentes parties de l'usine l'une par rapport à l'autre n'a aucun inconvénient. En quelques coups de piston le pétrole est envoyé d'un réservoir dans un autre sans perte de temps ni manutention. L'avantage d'opérer sur de grandes masses peut ainsi rester entier.

Et on opère en effet sur de grandes masses. « Nous chargeons à la fois 22 000 *barrels*, me dit le directeur de l'usine, soit 3 520 mètres cubes de pétrole brut, et nous faisons trois charges par semaine. Cependant, nous employons seulement 1300 ouvriers, divisés en deux équipes, l'une de nuit, l'autre de jour, de sorte que vous ne trouverez pas plus de 650 hommes au travail en même temps. » Ces 650 hommes répartis sur 128 hectares disparaissent derrière les immenses tours métalliques, les larges réservoirs rappelant par leur forme celle des grands gazomètres, les longues files de chaudières, et il semble à certains moments qu'une force invi-

sible préside à l'opération qui se poursuit ici, tant la présence de l'homme se fait peu sentir. Les ouvriers que l'on rencontre de temps à autre se bornent d'ailleurs à servir des machines; les uns sont des mécaniciens surveillant leur marche; les autres, et c'est le plus grand nombre, s'emploient à l'entretien des feux, ou bien travaillent à la préparation des sous-produits, dans des ateliers spéciaux.

Sous la conduite du directeur je visite successivement les diverses parties de l'usine, de manière à suivre le pétrole dans ses transformations. Deux *pipe lines* amènent à Whiting du pétrole de l'Ohio et de l'Indiana. Chacune d'elles est longue de 200 milles environ (324 kilomètres) et le diamètre des tuyaux est de 8 inches (204 millimètres). Huit *pumping stations*, huit postes de pompes à vapeur, activent l'écoulement du pétrole et le chassent avec rapidité des puits éloignés où il a été puisé jusque sur le terrain même de l'usine.

Une fois arrivé sur place, il s'agit d'abord de le débarrasser du soufre qu'il contient et qui constitue un danger sérieux. Pour cela, on le met en présence de l'oxyde de cuivre dans de grands cylindres verticaux au centre desquels une brosse métallique opère une constante révolution. L'oxyde de cuivre a été préalablement répandu dans les crins d'acier de la brosse, de sorte que le rapide mouvement de celle-ci assure le contact intime du pétrole dans toutes ses parties avec l'agent chimique destiné à le purifier.

Vient ensuite la distillation. Autrefois elle s'opé-

rait toujours séparément de la désulfuration, mais on est arrivé aujourd'hui à distiller directement en présence de l'oxyde de cuivre, en usant de récipients de forme un peu différente. Les deux procédés sont employés concurremment à Whiting.

Le pétrole brut se trouve allégé par cette distillation de 35 pour 100 de matières lourdes. C'est la proportion ordinaire des huiles de l'Ohio et de l'Indiana, seules traitées ici. Les huiles de Pensylvanie, beaucoup moins chargées, perdent parfois 10 pour 100 seulement à la première distillation.

Mais le liquide recueilli au cours de cette opération, soit 65 pour 100 du pétrole brut, n'est pas d'une qualité uniforme. La partie la plus épurée, le naphte léger (*light naphta*) qui s'obtient au début, est employée à la préparation de la *gasoline*. Une division spéciale de l'usine (*naphta works*) est consacrée à l'élaboration de ce produit, dont la parfaite blancheur et l'odeur extrêmement atténuée permettent l'usage pour l'éclairage de luxe.

Une seconde partie est composée de naphte lourd (*heavy naphta*) et d'huile d'éclairage (*burning oil*), que la distillation livre en mélange. Pour arriver à les isoler, on a recours au procédé suivant : Le mélange étant placé dans une longue chaudière cylindrique, on y introduit un fort jet de vapeur sous l'influence duquel le naphte est entraîné vers une ouverture supérieure, puis recueilli à part. La partie restante constitue l'huile d'éclairage (*burning oil*). Toutefois, elle n'est pas en état d'être livrée à la consommation au sortir de cette chaudière; il

faut encore la soumettre à deux procédés d'épuration.

Le premier consiste à laver l'huile, à la lessiver en quelque sorte, de façon à la débarrasser de toute matière étrangère. On la renvoie à cet effet dans d'immenses *agitateurs* en tôle de fer où elle est mélangée avec une grande quantité d'eau chargée d'un caustique puissant, puis vigoureusement agitée. L'*agitateur* est une sorte de gigantesque baratte, un énorme cylindre métallique à fond conique, supporté par un massif de maçonnerie de briques. La compagnie du *Standard Oil* trouve avantage à en augmenter de plus en plus les vastes proportions. Je vois le plus récemment construit. Il ne contient pas moins de 4200 *barrels* (672 mètres cubes).

Reste à faire déposer ce mélange. C'est le second procédé. On se contente pour cela de le faire passer dans des récipients en tôle de fer à fond très plat, où le pétrole épuré monte de lui-même à la surface par suite de sa moindre densité, tandis que l'eau et les impuretés tombent au fond. Encore quelques coups de pompe, et le pétrole est emmagasiné dans de grandes tours élevées d'où il descendra, suivant les commandes, dans les bateaux-réservoirs, les wagons-réservoirs ou les tonneaux.

Voilà donc deux produits, la *gasoline* destinée à la consommation de luxe, et le pétrole ordinaire destiné à la consommation courante, livrés par la raffinerie, mais ces deux produits, nous l'avons vu, sont extraits de la partie la plus pure de l'huile brute, des 65 pour 100 qu'isole la première opération à laquelle nous avons assisté. Que deviennent

maintenant les 35 pour 100 restants? C'est la partie la moins riche, mais c'est aussi celle dont on tire la plus grande variété de produits : huiles lubrifiantes, combustible, cire, etc.

Et l'avantage d'opérer sur de très fortes quantités va apparaître plus clairement encore dans le traitement de cette seconde partie. Jusqu'ici, en effet, c'est l'économie de manutention réalisée par l'emploi de machines puissantes qui nous a frappés, mais nous étions en présence de deux produits seulement, et de deux produits directs de la raffinerie. Même dans une petite usine, on aurait pu les obtenir avec des frais un peu plus considérables; au contraire, les produits indirects, les sous-produits, étant très variés, se trouvent en très petite quantité dans un volume de pétrole brut peu considérable. On serait donc amené à les négliger, à les laisser perdre, si on ne concentrait pas dans un même lieu et si on ne traitait pas ensemble d'immenses quantités de pétrole brut. C'est le phénomène bien connu de certains sous-produits de la fabrication du gaz d'éclairage non utilisés dans les usines de nos petites villes et devenant, au contraire, à Paris, une source importante de profits pour la compagnie concessionnaire. Il ne s'agit plus d'un produit fabriqué plus ou moins coûteusement, mais d'un produit abandonné ou inutilisé.

A elles seules, les huiles lubrifiantes employées dans l'industrie pour le graissage des machines fournissent dix-sept variétés diverses, passant du brun foncé au jaune limpide, avec des densités très

différentes. Autrefois on ne parvenait pas à tirer les huiles lubrifiantes du pétrole seul; il fallait mélanger le produit obtenu avec certaines huiles animales, et c'était principalement en fraudant les huiles animales par ce mélange que l'on arrivait à écouler dans le public les matières extraites du pétrole. Aujourd'hui, les procédés d'épuration ont été suffisamment perfectionnés pour fournir d'excellentes huiles lubrifiantes d'origine purement minérale et vendues comme telles. Mais ces procédés exigent une sélection délicate, un soin minutieux, et c'est ce qui explique la présence dans l'usine de plusieurs laboratoires où l'opération industrielle est constamment soumise à un examen scientifique. Un échantillon de chaque variété est prélevé sur chaque charge raffinée, et des chimistes le vérifient, le contrôlent à chaque fois. A cette condition seulement, on peut obtenir des produits de qualité certaine. Il est clair que dans une petite raffinerie les frais de laboratoires répartis sur des quantités peu considérables seraient écrasants et obligeraient à négliger la ressource accessoires de plusieurs sous-produits.

Les laboratoires ont d'autres vérifications à faire. Le pétrole d'éclairage lui-même doit répondre à des conditions de pureté, de non-explosibilité, qui varient suivant les différents États de l'Amérique. Il faut lui faire subir à l'usine les épreuves auxquelles les lois de sécurité édictées par chaque État peuvent l'exposer. Et l'avantage de prélever des échantillons sur d'immenses quantités homogènes

— dans ces *agitateurs* de 672 mètres cubes, par exemple — apparaît encore ici.

Enfin, il existe aussi dans l'usine un laboratoire d'expériences, de perfectionnement, dans lequel on essaie des procédés nouveaux, l'isolement et le traitement d'un sous-produit encore négligé, l'action plus rapide d'un agent chimique, etc. C'est là une dépense retombant sur les frais généraux de l'établissement, mais ceux-ci, ne l'oublions pas, se répartissent sur l'élaboration de 3 520 mètres cubes de pétrole brut à chaque charge, ce qui, à raison de trois charges par semaine, donne le chiffre colossal de cinq cent cinquante mille mètres cubes par an.

Les huiles lubrifiantes s'extraient de la partie la moins lourde des 35 pour 100 isolés par la première distillation. La cire, au contraire, se tire des éléments susceptibles de solidification. L'assemblage de ces éléments constitue une sorte de gâteau que l'on soumet à de fortes pressions pour le débarrasser de tout le liquide qu'il contient; on le place ensuite dans des étuves maintenues à une température calculée avec précision pour faire fondre la partie jaune de la cire tout en laissant à l'état solide la partie blanche, et l'on obtient ainsi une cire très pure que l'on raffine avec du noir animal. L'ensemble de ces opérations exige une série d'installations compliquées et coûteuses impossibles à établir si on ne traitait pas de fortes quantités.

La compagnie du *Standard Oil* ne se borne pas à produire la cire raffinée. Elle fabrique elle-même, dans la même usine, des cierges de cire pure, et des

bougies dans lesquelles il entre 75 pour 100 de cette cire, 25 pour 100 de stéarine. Ces bougies sont mises dans le commerce sous le non de *Paraffine Candles* (bougies d'huile minérale).

On voit tout ce que comporte d'accessoires une raffinerie de pétrole. Encore sommes-nous loin d'avoir étudié toutes les transformations industrielles auxquelles peuvent donner lieu les sous-produits. La vaseline par exemple, si employée aujourd'hui soit pour les usages pharmacentiques, soit même industriellement comme lubrifiant, est une de ces transformations, et chaque année en voit augmenter le nombre. Il suffit, pour le but que nous poursuivons, de montrer que tout nouveau progrès dans ce sens ne fait que donner de l'intensité au phénomène constaté de la concentration. Plus on poussera loin l'utilisation des sous-produits, et plus la nécessité de raffineries énormes s'imposera.

Actuellement, il reste une certaine quantité de déchet (*refuse*) dont on ne tire partie que comme combustible. Suivant le cours de la houille, la *Standard Oil Co.* l'utilise sur place pour chauffer ses chaudières ou bien le vend à l'industrie. On s'en sert aussi à Chicago pour la production du gaz d'éclairage, d'après ce que dit M. Moffet, vice-président du *Trust*. De plus, certaines industries spéciales le préfèrent au charbon, soit par raison de propreté, soit parce qu'il fournit une chaleur plus régulière. Les fabriques de verrerie, de poterie, l'emploient assez ordinairement. Les découvertes nouvelles de sous-produits tendent à diminuer cons-

tamment la proportion de ce déchet combustible. Dans les raffineries de la côte atlantique où l'on traite des pétroles originaires de la Pensylvanie, dont 90 pour 100 peuvent être utilisés en huiles d'éclairage, il a peu d'importance, mais à Whiting, avec les pétroles d'Ohio et de l'Indiana, il tient encore une place considérable.

Au sortir de la raffinerie, l'impression que l'on emporte de sa visite est très nette. On demeure convaincu que l'avantage d'opérer en grand est écrasant, et que le *Trust*, ayant monopolisé en fait le transport du pétrole brut, disposant de capitaux immenses, devait forcément ruiner la concurrence des raffineurs indépendants. Le monopole *créé* par le régime des transports a donc été *conservé*, en ce qui concerne la raffinerie, grâce aux conditions normales de cette industrie; mais c'est une question de savoir si ces conditions normales de la raffinerie auraient suffi à elles seules à produire le monopole du *Trust*. Au surplus, nous entrons là dans le domaine des suppositions. Historiquement, réellement, le *Trust* a trouvé son origine dans les transports et sa confirmation seulement dans la raffinerie.

Il nous reste à voir maintenant quel usage il a fait de ce monopole.

V. — Le monopole entre les mains du Trust.

Une fois maîtresse du marché du pétrole, la compagnie du *Standard Oil* a-t-elle cherché à exploiter,

à opprimer le consommateur? C'est le reproche que lui adressent les plus ignorants et les plus passionnés de ses adversaires. Mais les hommes qui ont mené à bien la gigantesque entreprise que nous savons ne sont pas de vulgaires bandits, des coupeurs de bourses ne voyant que le profit immédiat. Ils savent parfaitement qu'on ne fonde rien de durable sur la violence, sur l'injustice apparente et criante, et ils ont eu l'habileté de faire du consommateur non pas leur victime, mais leur complice. Ils ont tiré parti de la situation toute-puissante qu'ils s'étaient faite pour mieux servir les intérêts de leur clientèle, pour lui fournir de bons produits à bon marché. « Que voulez-vous que je me plaigne du *Trust* du pétrole! me disait à Washington M. Carroll D. Wright; j'entre dans la première pharmacie venue et, grâce à lui, je me procure pour un nickel (pièce de 0 fr. 25) d'excellente vaseline, parfaitement épurée, et que je suis sûr de trouver absolument la même ici ou à San Francisco, à la Nouvelle-Orléans ou à Chicago, dans le moindre village comme dans la plus grande ville. De même, je puis acheter partout où existe une épicerie une huile d'éclairage sans danger, peu odorante et de qualité uniforme à raison de 6cts 2 le gallon (0 fr. 0775 le litre). » Une clientèle aussi bien servie aurait mauvaise grâce à se révolter.

Certains économistes américains soutiennent, il est vrai — j'ai entendu personnellement le général Walker, président de l'Institut technologique de Boston, exprimer cette idée, — que vingt compa-

gnies rivales, bénéficiant des avantages normaux de la grande entreprise, mais de plus aiguillonnées par la concurrence, auraient pu obtenir des résultats semblables, sinon supérieurs. Il est bien difficile de discuter ainsi sur des hypothèses. On peut faire remarquer seulement que vingt compagnies se faisant concurrence sur toute l'étendue du territoire des États-Unis et de puissance assez égale pour renoncer à s'entre-détruire, auraient eu une tendance naturelle à s'entendre pour approvisionner chacune une circonscription déterminée de cette énorme surface, et éviter ainsi ce qu'on pourrait appeler un gaspillage de distribution. Par exemple, une compagnie possédant une *pipe line* entre la Pensylvanie et New-York, avec raffinerie dans ce dernier endroit, aurait été mal placée pour fournir les États de l'Ouest. Au contraire, une compagnie possédant la raffinerie de Whiting avec les *pipe lines* qui l'approvisionnent se serait trouvée dans une position inférieure pour faire l'exportation en Europe. Et comme il s'agit ici d'une matière encombrante, lourde, offrant certains dangers de transport, d'une valeur peu considérable par rapport à son volume, cette question des transports prend une importance capitale. Il en résulte que les vingt compagnies supposées n'auraient eu que deux partis à prendre : ou bien se faire concurrence réellement en tout lieu, envoyer à New-York du pétrole raffiné à Chicago et réciproquement, par conséquent faire supporter au consommateur des frais de transport fort inutiles et coûteux; ou bien se diviser le terri-

toire entre elles et convenir que chacune d'elles approvisionnerait une circonscription déterminée. Dans la première hypothèse la clientèle supporte les conséquences d'une mauvaise distribution en payant son pétrole plus cher. Dans la seconde, l'entente entre des compagnies rivales constitue le premier pas vers la formation du *Trust*.

Nous nous heurtons ici à un problème très général. Chaque fois qu'un produit industriel est tel que le rapport entre sa valeur et le coût de son transport donne à ce dernier élément une grande importance, ce produit ne peut être vendu avec avantage pour le producteur que dans un rayon assez rapproché de son lieu d'origine. Cette condition met un frein à la concurrence, elle lui assigne des bornes. Mais, d'autre part, ces bornes n'ont pas une fixité absolue; elles se déplacent suivant la variation de tous les autres éléments qui composent le prix de revient. Telle mine est plus éloignée que telle autre d'un centre donné de consommation; à ne considérer que ce fait, elle ne pourrait pas l'approvisionner; mais il se peut qu'une facilité plus grande d'extraction, une qualité meilleure de charbon, un taux de salaires moins élevé, etc., lui permette de le faire. Le constant effort des industriels tend à élargir de plus en plus la sphère d'écoulement de leurs produits en diminuant les éléments du prix de revient qui dépendent d'eux, surtout en perfectionnant l'outillage de manière à augmenter la productivité du travail; mais lorsqu'ils parviennent ainsi à compenser par

l'emploi de meilleures méthodes le désavantage de leur éloignement pour atteindre une clientèle lointaine, ils font supporter à cette clientèle les frais de cet éloignement; plus exactement, ils ne peuvent la faire profiter de l'économie apportée dans la production que déduction faite du coût d'un long transport.

Il résulte naturellement de là que dans les industries à produits encombrants, les concurrents les mieux armés, ceux qui sortent vainqueurs de la lutte quotidienne avec leurs voisins et finissent par les écraser, se dressent les uns vis-à-vis des autres comme des unités irréductibles. Tandis qu'un pays supérieurement organisé comme l'Angleterre, au point de vue industriel, peut expédier ses cotonnades de Manchester dans le monde entier, le même pays ne peut écouler sa houille que dans une sphère beaucoup plus restreinte. Sur l'immense territoire des États-Unis, les fabriques de la Nouvelle-Angleterre et de Philadelphie répandent leurs tissus, mais les merveilleux gisements de houille de Pittsburgh ne peuvent pas faire concurrence aux mines très éloignées. Dès lors on comprend bien que ces unités irréductibles, ces rivaux puissants éloignés les uns des autres, et reconnaissant qu'ils ne peuvent pas se ruiner l'un l'autre, prennent le parti de traiter ensemble, de cesser une guerre inutile, de régler d'un commun accord la question de la distribution, de délimiter les sphères d'approvisionnement et d'écoulement que les conditions économiques assignent normalement à chacun d'eux.

C'est pour cela que le régime des *ententes industrielles* s'est tellement développé en Allemagne, par exemple, dans les industries houillère et sidérurgique dont les produits sont essentiellement coûteux à transporter. En Amérique, si l'organisation des chemins de fer n'avait pas permis au *Trust* du pétrole la constitution rapide et frauduleuse de son monopole de fait, si, selon le vœu du général Walker, des compagnies concurrentes avaient pu se maintenir, elles seraient arrivées très probablement à une entente. Celles de l'Ohio, de l'Indiana auraient pris l'approvisionnement de la consommation intérieure; celles de la Pensylvanie se seraient réservé les États de l'est et l'exportation. Au surplus, sur un théâtre plus vaste, le *Trust* américain passe pour avoir constitué une entente avec les détenteurs du pétrole du Caucase et du pétrole de Galicie. Les Rockfeller, les Rothschild de Londres et les Rothschild de Vienne, trois rois du pétrole, se seraient, dit-on, divisé l'approvisionnement de l'Europe en formant une Triple-Alliance d'un nouveau genre.

Il y avait donc dans l'industrie pétrolière un élément favorable à l'entente, mère elle-même du *Trust*. La distribution du pétrole entre les consommateurs tendait à amener une certaine limitation de la concurrence. Par suite, le *Trust* s'étant formé par les moyens anormaux que nous avons dits, possédait toute facilité pour régler au mieux des intérêts des consommateurs cette question de distribution. Au lieu de conclure des ententes toujours difficiles et incertaines avec ses rivaux, il pouvait, lui tout

seul, procéder à une distribution logique du pétrole et de ses sous-produits. C'est ce qu'il a fait. Grâce à une direction très habile, il a su réduire au minimum les transports nécessaires entre les puits d'origine et la clientèle; grâce à une administration parfaitement organisée et surveillée de très près, il a réduit au minimum son matériel de wagons-réservoirs. Un verrier d'Ottawa, client ordinaire de la *Standard Oil Co.* pour son combustible, me racontait le fait suivant comme exemple de la stricte discipline qui règne dans l'affaire et de la promptitude d'action des différents rouages. « Les wagons-réservoirs, me disait-il, dans lesquels le *Trust* livre son huile combustible ne doivent jamais rester plus de quarante-huit heures au point de livraison, et cela sous peine d'un amende assez forte. Parfois, il m'est arrivé d'en garder un soixante heures, dépassant ainsi de douze heures la limite qui m'était assignée, mais aussitôt une dépêche m'arrivait de l'administration centrale de New-York, signalant mon retard, demandant des explications, et m'imposant l'amende. D'ailleurs, ajoutait-il, j'admire beaucoup cette manière de faire et je reconnais que si le *Trust* est exigeant pour sa clientèle, du moins il la sert fort bien. »

Sans doute, le *Trust* ne s'efforce pas ainsi de diminuer ses frais de transport et son matériel roulant par souci direct de sa clientèle et pour faire une œuvre pie; néanmoins, il peut, tout en se réservant une part de bénéfices très grosse, faire participer sa clientèle aux profits qu'il retire de la

supériorité de son organisation. En résumé le consommateur trouve son avantage dans l'habileté merveilleuse avec laquelle le *Trust* a su adapter son monopole aux conditions économiques de l'industrie du pétrole.

Chaque fois d'ailleurs que la tyrannie des *Trusts* est dénoncée et que la *Standard Oil Co.* est en butte à de vives attaques comme le type le plus accompli du phénomène, ses défenseurs ne manquent jamais de rappeler qu'en 1871, l'année d'avant le *Trust*, on vendait au prix de 24^{cts}24 le gallon (0^{fr}305 le litre) un pétrole dangereux et d'odeur désagréable, tandis qu'aujourd'hui le *Trust* livre au prix de 6^{cts}2 le gallon (0^{fr}0775 le litre) un produit de beaucoup supérieur. Bien entendu, cela ne lave pas le *Trust* de tout reproche, mais cela prouve du moins que le consommateur ne peut pas se plaindre bien amèrement.

En est-il de même de l'ouvrier, de celui qui travaille pour le *Trust*?

On mène grand bruit dans certains milieux aux États-Unis de ce que la *Standard Oil Co.*, ayant ruiné des compagnies rivales, a mis par le fait sur le pavé les ouvriers de ces compagnies. Il n'est pas besoin de réfléchir longtemps pour se rendre compte que le reproche est spécieux. Lorsque le *Trust* a fait disparaître une raffinerie, par exemple, la consommation du pétrole n'a pas diminué pour cela, ni, par conséquent, la quantité de pétrole élaborée, ni la main-d'œuvre nécessaire à cette élaboration. A chaque disparition de ses concurrents

correspondait une augmentation de fabrication pour le *Trust*, et aussi une augmentation de personnel. Si parfois elle n'a pas eu lieu, c'est que le perfectionnement des procédés avait permis de faire avec le même personnel un travail plus considérable. Il n'y a rien là qui soit spécial au *Trust*, rien qui tienne à son caractère de monopole.

Avec plus d'apparence de raison, les ouvriers se plaignent que la compagnie du *Standard Oil* étant presque la seule à raffiner, un ouvrier de raffinerie qui a eu des difficultés avec elle est exproprié de son métier. Il existe, assure-t-on, une *blacklist*, liste noire, où sont inscrits tous les meneurs de grèves. Celui dont le nom est une fois placé sur cette liste ne peut plus trouver d'emploi. Le secrétaire de la *Central Labor Union* de Philadelphie me racontait l'histoire d'un ouvrier de sa connaissance qui, pour tromper la surveillance, s'était embauché sous un faux nom dans une raffinerie de New-York après avoir été chassé de celle de Philadelphie. Au bout de peu de jours il remarqua qu'un inspecteur le dévisageait avec insistance, et le soir même le chef de l'usine le faisait appeler pour le mettre à la porte. On peut tirer parti d'un fait de ce genre pour exciter contre les *Trusts* un auditoire ouvrier, mais en bonne justice cette discipline n'a rien d'excessif. Dans les *trade-unions* bien organisées, il y a aussi des *blacklists* sur lesquelles on inscrit avec juste raison les camarades infidèles qui ont « trahi » pendant une grève. On les exclut non seulement de l'union, mais du métier lui-même, en refusant de

travailler avec eux. Cela est dur, sans doute, mais cela est reconnu nécessaire par toutes les organisations ouvrières, et pratiqué partout où elles ont assez de puissance pour imposer cette condition à l'employeur, partout où elles ont fait le *Trust* de la main-d'œuvre ouvrière. Logiquement, on ne voit pas comment elles pourraient reprocher au *Trust* du pétrole une sévérité égale à la leur. En fait, les ouvriers des raffineries n'ont pas aux États-Unis une trade-union assez forte pour traiter avec les patrons, mais la faute en est à eux-mêmes, non au *Trust*. Toutes choses égales d'ailleurs, il est plus avantageux pour des ouvriers bien organisés d'avoir en face d'eux une grande compagnie riche, puissante, qu'une foule de patrons faisant difficilement leurs affaires. La grande compagnie peut offrir de meilleures conditions parce qu'elle est très prospère; c'est un premier point important. En second lieu, elle se sent très surveillée par l'opinion publique, redoute de s'attirer une réputation de dureté, et accorde plus facilement à cause de cela ce qu'elle peut raisonnablement accorder. Au surplus, l'opinion que nous émettons ici n'est que la résultante de nombreuses conversations avec des *leaders* ouvriers d'Angleterre ou d'Amérique tenant une place marquante dans les *trade-unions* de leur pays. Ce n'est pas dans la grande industrie, dans les usines nombreuses, que la condition de l'ouvrier est la plus mauvaise, tout au contraire. Les plaintes contre les *Trusts*, au point de vue de l'organisation ouvrière, quand elles ne sont pas le reflet d'un état

d'esprit général, ne sont fondées que sur leur puissance. Cette puissance des *Trusts* réclame, pour le bon équilibre des deux parties, une puissance équivalente chez leurs ouvriers; mais cela n'est pas un rêve, et il est à remarquer que là où les ouvriers possèdent cette puissance, elle repose sur la même base que celle des *Trusts*, sur une sorte d'accaparement.

En résumé, le fait du monopole de la *Standard Oil Co.* n'opprime pas plus l'ouvrier — malgré les apparences — qu'il n'opprime le consommateur.

Quant au producteur de matière première, au propriétaire des puits de pétrole, nous avons examiné sa situation plus haut; il nous suffira de rappeler ici qu'il est sous la domination presque absolue du *Trust*, puisque lui seul, ou à peu près, peut lui acheter son pétrole brut ou son puits. Toutefois, le *Trust* paie assez largement pour que, lui non plus, ne soit pas bien à plaindre.

Quelles que soient donc les injustices au moyen desquelles la compagnie du *Standard Oil* a obtenu son monopole grâce à la complicité des chemins de fer, il faut reconnaître qu'au point de vue purement économique le monopole a produit d'heureux résultats. Il a été avantageux pour les consommateurs; il n'aggrave pas la situation des ouvriers et il assure aux propriétaires de champs de pétrole un prix très rémunérateur pour la matière première qu'ils lui livrent.

Mais les vices de son origine ont laissé des traces cependant; ils ont amené l'existence d'un véritable

danger politique. Sans qu'on s'en rendît bien exactement compte, le mouvement général contre les *Trusts* est né en Amérique, non pas tant du fait même de la monopolisation industrielle, mais des conditions anormales qui avaient pu y concourir. L'arsenal des *Anti Trust Laws*, lois contre les *Trusts*, n'a été que la manifestation — maladroite d'ailleurs — de la réaction populaire contre une injustice que l'on sentait sans la bien connaître. Et les *Trusts* ont éprouvé le besoin de se défendre contre cet appareil législatif, soit en gagnant les législateurs eux-mêmes pour le rendre inefficace, soit en agissant auprès des hommes chargés de l'appliquer pour paralyser leur action. Les *Trusts* ont été ainsi conduits — par des nécessités de défense — à s'ingérer dans la politique. Ils l'ont fait en usant des moyens puissants et peu délicats que donne l'argent dans un pays où le politicien se laisse facilement corrompre. Ils n'ont pas créé la corruption, mais ils s'en sont très largement servis. La compagnie du *Standard Oil* n'échappe pas à ce reproche. Les scandales de sa complicité avec les chemins de fer avaient soulevé l'opinion contre elle. Elle est donc responsable de la réaction qui s'en est suivie, et si elle a dû recourir à la corruption pour se défendre, c'est qu'elle avait déjà employé la corruption pour acquérir sa puissance. Son excuse ne vaut donc rien, et le danger politique qu'elle fait peser aujourd'hui sur les États-Unis lui est imputable.

Économiquement bienfaisante, politiquement mal-

faisante, la *Standard Oil Co.* ne devait pas être atteinte par les lois générales contre les *Trusts* qu'élaborèrent les différents États américains. Et le plus curieux, c'est que le résultat de ces lois fut, en ce qui concerne le *Trust* du pétrole, de donner à son organisation une énergie nouvelle. Elles aboutirent ainsi à augmenter le danger politique qu'elles ignoraient et à fortifier la puissance économique du *Trust*.

VI. — La Standard Oil Co. et les lois contre les Trusts.

L'existence du *Trust* du pétrole remonte en fait à l'année 1872. Dès ce moment, John D. Rockefeller exerçait sur l'industrie pétrolière une influence dominante. Déjà syndiqué avec une série d'autres producteurs ou raffineurs, il avait su obtenir des chemins de fer les conditions de faveur qui mettaient ses concurrents dans une évidente infériorité. Déjà il tenait entre ses mains d'une façon plus ou moins directe la majorité des affaires de pétrole et se servait de cet avantage comme d'un levier puissant pour agir sur les compagnies de chemins de fer[1].

1. Les partisans et les adversaires du *Trust* s'accordent à faire remonter son existence de fait à l'époque que j'indique. M. George Gunton parle plusieurs fois de l'année 1871 comme « *the year before the formation of the Trust* », l'année d'avant la formation du *Trust*, et la prend comme point de départ de ses statistiques comparatives des prix du pétrole. H. D. Lloyd parle d'étranges perturbations (*strange perturbations*) dues à l'action de Rocke-

Toutefois, c'est seulement en 1882 que le *Trust* prit une forme positive et légalement reconnue. Dans l'intervalle de ces dix années l'absorption graduelle des *pipe lines* avait eu lieu; des concurrents importants avaient dû se laisser englober dans la combinaison. On sortait de l'état de lutte, le monopole était réellement constitué, et le *Trust*, désormais maître de ses moyens de transport pour le pétrole brut par l'accaparement des *pipe lines*, ne dépendait plus comme autrefois de la complaisance des chemins de fer.

L'acte par lequel le *Trust* fut établi à cette époque est intéressant à étudier. Il nous fixera d'une manière nette sur la puissance de la combinaison et sur la prudence avisée de ceux qui la dirigeaient[1].

Le contrat a lieu entre trois catégories de personnes : 1° Des compagnies figurant en bloc : *All the stock holders and Members of the following corporations and limited partnerships*, est-il dit au texte, c'est-à-dire, tous les actionnaires et membres des sociétés suivantes, et le contrat en énumère quatorze. Leur nombre peut d'ailleurs être aug-

feller dès 1865, mais c'est « avant la panique de 1873 » que, d'après lui, le marché du pétrole cesse d'avoir une allure normale. « *The market for oil crude and refined, which had been a natural one, began to move erratically, by incalculable influences.* » (*Wealth against Commonwealth*, p. 42.) Dans son étude impartiale, *Trusts in the United States*, M. Ernst von Halle admet lui aussi que les affaires de pétrole étaient monopolisées aux États-Unis longtemps avant la formation officielle du *Trust* en 1882. (V. p. 12.)

1. On trouve l'acte de constitution du *Trust*, *in extenso*, dans l'ouvrage de M. von Halle. Appendix I, *The Standard Oil Trust agreement*, p. 153 à 176.

menté dans la suite à la requête des directeurs du *Trust*. Et on sait qu'en fait il l'a été.

2° En second lieu nous trouvons des personnes possédant individuellement des affaires de pétrole, ou bien gérant en toute indépendance un certain nombre d'affaires de ce genre. Plusieurs en effet sont qualifiées de *trustees*, administrateurs, et ont déjà opéré en petit à leur profit l'absorption de plusieurs entreprises. Quelques-uns devaient avoir une importance considérable, car nous allons retrouver leurs noms parmi les neuf administrateurs (*trustees*) du grand *Trust*. C'est le cas pour Wm. Rockefeller, O.-H. Payne, J.-A. Bostwick, H.-M. Flagler, W.-G. Warden, Chas. Pratt, Benj. Brewster, et Jno. D. Archbold. C'est visiblement la catégorie qui fournira les grandes personnalités du *Trust*, sauf la plus haute, John D. Rockefeller, dont le nom se dissimule dans la première catégorie, sous celui des compagnies qu'il dirige déjà souverainement.

3° Viennent enfin, à titre individuel en apparence, un certain nombre d'actionnaires et de membres de différentes compagnies; en réalité ces actionnaires se sont réunis en syndicats et possèdent la majorité dans leurs compagnies respectives, de telle façon que ces compagnies sont liées au *Trust* presque aussi étroitement que celles du premier groupe. Souvent, c'est tout simplement un des *trustees* qui possède à lui seul la majorité des actions dans une ou plusieurs d'entre elles.

Voici maintenant les dispositions essentielles du contrat :

Toutes les parties ci-dessus dénommées abandonnent leur avoir entre les mains du *Trust* en échange de *certificats*[1] (*Trust certificates*) représentant le montant de leur valeur.

Pour rendre plus souple la gestion des affaires du *Trust*, et pour lui permettre de se plier plus aisément aux exigences légales de chaque État, il sera formé autant de compagnies que cela sera jugé nécessaire, chacune portant le nom de *The Standard Oil Co.* de tel ou tel État. Pour le présent on en formera de suite quatre, une en New-York, une en New-Jersey, une en Pensylvanie, une dans l'Ohio. Mais l'avoir de ces différentes compagnies sera détenu par les *trustees* du *Standard Oil Trust*, leur direction appartiendra à ces *trustees*.

Ceux-ci sont au nombre de neuf, remplaçables par tiers tous les trois ans et nommés par l'assemblée générale des porteurs de *certificates*.

Ils ne se contentent pas d'administrer; ils ont tous les pouvoirs nécessaires pour employer les fonds du *Trust* à acheter d'autres exploitations de pétrole, pour les absorber dans le *Trust*. (Art. 11 du titre II.) Cette disposition ne devait pas rester lettre morte.

Quant au but poursuivi par le *Trust*, il est énoncé très sommairement : « Extraire, produire, manufacturer, raffiner, vendre et acheter le pétrole et ses produits, ainsi que toute chose employée dans les

1. Plus exactement contre un nombre corrrespondant de *parts* de certificats; celles-ci sont de 100 dollars chacune (500 fr.) (art. 11 du titre III).

affaires de ce genre, et faire toute opération s'y rapportant. Mais d'autres objets pourront être compris et d'autres pouvoirs donnés dans les différentes chartes (de chaque compagnie de *Standard Oil*), suivant que cela paraîtra expédient à chaque partie procurant la charte[1], de même que, si cela est nécessaire pour se conformer à la loi (de tel ou tel État) les pouvoirs ci-dessus pourront être restreints et réduits[2]. »

Pas un mot concernant le monopole, la régularisation de la production, l'action sur les prix. Cela n'est pas utile à énoncer pour constituer le *Trust*, ni pour donner à ses administrateurs les pouvoirs dont ils ont besoin. Et, d'autre part, cette énonciation peut être dangereuse : toute combinaison tendant à entraver la liberté du commerce, *in restraint of the trade*, est contraire à la *common law* ; la prudence est donc nécessaire ; les créateurs du *Trust* s'en rendent compte et gardent un sage silence. Nous verrons dans la suite que, pour avoir trop parlé, les *trustees* du *Sugar Trust* se trouveront en butte aux poursuites de l'*attorney-general* ; au contraire, ceux du *Standard Oil Trust* resteront inattaquables par la *common law*.

1. Il s'agit ici de la charte d'incorporation, qui correspond à ce que nous appellerions en France l'*acte de société*.

2. Voici le texte de l'art. 2 du titre II : « The purposes and powers of said corporations shall be to mine for produce, manufacture, refine and deal in petroleum and all its products and all the materials used in such business and transact other business collateral thereto. But other purposes and powers shall be embraced in the several charters, or if necessary to comply with the law, the powers aforesaid may be restricted and reduced. »

Mais le puissant mouvement d'opinion qui soulevait la majorité des citoyens américains contre les *Trusts* devait fournir des armes nouvelles pour les combattre. Il est toujours difficile de démontrer à une compagnie que ses agissements constituent une atteinte à la liberté du commerce ; toute concurrence victorieuse a en effet pour résultat de détruire, en apparence et momentanément, cette liberté, bien qu'en réalité elle détruise simplement l'équilibre entre les concurrents. Où commencent le monopole et l'accaparement ? où finissent la libre concurrence et la lutte loyale ? Rien de plus malaisé à déterminer. Dès lors, les *Trusts* prudents, qu'aucune mention maladroite de leurs statuts ne dénonçait, contre lesquels, par suite, il fallait établir la preuve d'actes accomplis *in restraint of the trade*, échappaient à l'action de la *common law*. On pensa les atteindre d'une façon plus certaine en déclarant illégale la *forme* même de leur organisation, la réunion de plusieurs sociétés sous l'autorité de *trustees*. Il y avait là un fait matériel facile à saisir. Mais comme la *forme* seule se trouvait atteinte, des résultats assez inattendus se produisirent. Certaines sociétés que les législateurs n'avaient pas l'intention d'inquiéter se trouvèrent menacées dans leur existence, tandis que les grands *Trusts*, puissants et solides, en furent quittes pour changer leur apparence extérieure. Ce changement, toutefois, eut une certaine influence sur leur organisation, ainsi que nous allons le voir pour le *Trust* du pétrole.

Malgré les sages précautions de ses fondateurs, celui-ci se trouvait touché par les lois édictées contre les *Trusts* (*Anti-Trust Laws*). Une loi fédérale de juillet 1890 (*United States Anti Trust Law*) déclarait illégal « tout contrat, combinaison en forme de *Trust* ou autrement, tout complot restreignant la liberté du commerce entre les États fédérés ou avec les nations étrangères », édictant en plus une pénalité maximum d'un an d'emprisonnement et de cinq mille dollars d'amende contre toute personne convaincue d'avoir participé à une convention de ce genre [1].

La loi spéciale de l'Illinois de juin 1891 visait plus directement encore le phénomène du *Trust*, c'est-à-dire la réunion de plusieurs sociétés industrielles ou commerciales autrefois concurrentes en un seul groupe sous l'autorité de *trustees* : « Toute corporation ou tout particulier... qui conclura un arrangement quelconque (*pool, trust, agreement, combination, confederation or understanding*) avec toute autre corporation, société, ou personne particulière, pour régler ou fixer le prix d'une marchandise quelconque, ou... pour fixer ou limiter la quantité d'un article ou marchandise quelconque

1. Voici le texte de cette disposition : Sec. I. « Every contract, combination in the form of Trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several states, or with foreign nations, is hereby declared to be illegal. Every person who shall make any such contract or engage in any such combination or conspiracy, shall be punished by fine not exceeding five thousand dollars, or by imprisonnement not exceeding one year, or by both said punishments, in the discretion of the court. »

devant être fabriqué, extrait, produit ou vendu da cet État... sera coupable de conspiration frauduleu (*shall be deemed and adjudged guilty of a con piracy to defraud*) et passible des peines édicté par le présent act. » (Section I.)

La section II déclare illégale, d'une façon expl cite, l'émission des *Trust certificates*; la section frappe d'une nullité absolue tout contrat passé violation d'une seule des dispositions de la présen loi : « *Any contract or agreement in violation any provision of the proceeding sections of this a shall be absolutely void* [1]. » Bref, l'organisatic matérielle du *Trust* n'offrait plus aucune sécuri dans cet État; au contraire, elle créait un dange une présomption de conspiration frauduleus Deux ans plus tard, la situation était rendue pl difficile encore par un amendement à l'*act* prescr vant aux présidents, secrétaires ou trésoriers d toute société industrielle ou commerciale de prête le serment solennel qu'ils ne faisaient partie d'aucu *Trust*, combinaison, sous peine de déchéance d leur charte d'incorporation [2].

Vingt-huit États eurent bientôt leur *Anti Trus Law* conçue dans des termes plus ou moins géné raux [3]. Plusieurs de ces lois étaient rédigées d

1. Voir, dans l'ouvrage de M. Ernst von Halle, le texte de l'*Ill nois Anti Trust Law*. Appendix V, p. 194 à 197.

2. *Id.*, p. 200.

3. La législation contre les *Trusts* s'enfle chaque année de nou veaux *Acts*. L'État de New-York vient tout récemment de fai une loi à ce sujet (7 mai 1897. Voir chap. 373, Laws of New-York mais cette loi ne diffère des précédentes que par quelques sév

telle sorte que, prises au pied de la lettre, elles auraient empêché toute opération commerciale, résultat assez bizarre pour un instrument destiné à défendre la liberté du commerce. Dans seize États, d'après M. Dodd, un avocat bien connu des *Trusts*[1], il est criminel de s'entendre à deux pour fixer la quantité de n'importe quel article à fabriquer, extraire, produire ou vendre, criminel aussi de s'entendre en vue de l'augmentation ou de la diminution des prix. Mais les rigueurs de ces lois n'étaient pas destinées aux sociétés commerciales non organisées en *Trusts*; personne ne songeait à les poursuivre. Au contraire, on voulait poursuivre les *Trusts*, ils étaient spécialement visés dans tous les textes[2]. Il fallait donc abandonner cette forme compromettante du *Trust*.

C'est pourquoi le 21 mars 1892, à la réunion générale des porteurs de certificats du *Standard Oil Trust*, la dissolution de cette association fut proposée et acceptée. Les certificats devaient disparaître en échange des actions des sociétés qu'ils avaient remplacées en 1882. Officiellement, le *Trust*

rités nouvelles qui peuvent donner lieu à des tracasseries sans atteindre profondément les *Trusts* sérieusement organisés. C'est toujours la forme extérieure qui se trouve visée, ou bien quand le législateur s'attache directement aux actes restreignant la liberté des transactions (*in restraint of the trade*), ses prescriptions deviennent inapplicables, parce qu'elles interdisent toute combinaison industrielle ou commerciale.

1. Cité par von Halle, p. 92.

2. Un des plus curieux à ce point de vue est la section I de l'*Anti Trust Law* du Texas, qui donne une très longue définition des *Trusts*. (Von Halle, p. 204.)

n'existait plus. En fait, l'unité a été plus forte que jamais depuis ce temps-là, car les neuf *trustees* s'étaient arrangés pour avoir la propriété personnelle de plus de la moitié du capital [1]. Ils représentent actuellement à eux seuls la majorité des actionnaires dans chaque société et les dirigent toutes comme si elles étaient une seule société. On raconte qu'en septembre 1893, à l'assemblée générale qui suivit la proposition de dissolution, un actionnaire naïf demanda si désormais les différentes compagnies autrefois liées par le *Trust* se feraient concurrence les unes aux autres. Il lui fut répondu que cette question serait examinée plus tard (*left to the future*). Peu de gens, au surplus, partagèrent les illusions de cet actionnaire; ni les amis ni les ennemis du *Trust* ne crurent à sa disparition. La transformation de 1892 marque au contraire pour lui un pas de plus dans la voie de la concentration.

Tout l'appareil législatif des *Anti Trust Laws* était venu échouer en somme contre la puissance d'hommes qui avaient fondé leur combinaison sur une connaissance exacte et profonde des conditions économiques de la production, du transport, de l'élaboration et de la vente du pétrole et qui avaient fait tourner leur monopole à l'avantage du consommateur en diminuant de plus en plus leurs prix de

1. Quelque temps avant la dissolution apparente du *Trust*, en 1891, son capital-certificats atteignait le chiffre de $ 90 000 000, plus de quatre cent cinquante millions de francs. (Voir *North-American Review*, numéro de juillet 1891. Art. de M. F.-B. Thurber, p. 63.)

2. V. von Halle, p. 100.

vente. La forme imaginée par eux — c'est John D. Rockefeller qui en eut le premier l'idée, — la fédération de diverses sociétés sous l'autorité de *trustees*, n'était pas essentielle à leur organisation : ils en imaginèrent et en réalisèrent promptement une autre avec laquelle la direction se centralisait encore davantage à l'abri des atteintes de la loi.

Une seule chose avait été artificielle, violente et injuste dans la constitution du monopole : l'entente frauduleuse avec les chemins de fer; mais cet élément fort important au début, alors qu'il s'agissait d'écarter des rivaux dangereux, était passé à l'arrière-plan depuis l'accaparement des *pipe lines*. Nécessaire, en tout cas très utile à la création du *Trust*, il n'était pas indispensable à sa conservation. Celui-ci reposait donc désormais sur des bases solides et normales. De là la facilité avec laquelle il s'est transformé.

Ce qu'ont fait les *trustees* du *Standard Oil* pour tourner la loi, d'autres auraient pu le faire, notamment ceux du *Trust* du sucre, qui détenaient eux aussi personnellement la plus grosse partie du capital engagé dans l'affaire. Cependant, comme nous le verrons plus loin, ils préférèrent recourir à une autre combinaison. Il leur semblait dangereux, à juste titre, d'immobiliser un si énorme capital dans une affaire qui comportait de gros aléas, dont la base était chancelante. Les *trustees* du *Standard Oil*, au contraire, ne redoutaient pas de lier étroitement leur propre fortune à la fortune du *Trust*; ils se sentaient sur un terrain solide; ils n'hésitèrent pas

à asseoir leur autorité sur l'importance de leur participation financière.

C'est là un fait caractéristique. Le *Trust* du pétrole constitue une entreprise durable au premier chef. De tous les monopoles industriels que nous examinerons par la suite, il est de beaucoup celui qui emprunte le moins à l'artifice, celui qui s'appuie le plus sur les conditions normales de l'industrie. C'est pourquoi nous le faisons figurer en tête de cette étude. C'est pourquoi aussi il est si souvent cité par les économistes américains qui voient dans les monopoles le terme fatal de l'évolution industrielle.

En résumé, le monopole du pétrole est dû en Amérique à la rencontre de trois éléments principaux : à un élément normal et général, la concentration industrielle ; à un élément naturel, mais exceptionnel, la rareté de la matière première, trouvée exclusivement jusqu'ici dans un petit nombre de régions peu étendues ; enfin à un élément anormal, la complicité coupable des chemins de fer américains.

Faut-il en conclure qu'un monopole industriel s'établit nécessairement partout où ces trois éléments coexistent? L'étude des tentatives de monopolisation dont l'anthracite a été l'objet répondra à cette question. La rencontre de ces trois éléments a favorisé la formation du *Trust* du pétrole. Elle n'a pas été suffisante pour donner une vie durable au *Trust* de l'anthracite.

CHAPITRE III

LES TENTATIVES DE MONOPOLISATION DE L'ANTHRACITE

I. — Les échecs répétés.

A l'entrée de l'hiver de 1896-1897 une certaine émotion régnait parmi les ménages ouvriers des États-Unis. Le prix de la tonne d'anthracite venait d'être subitement relevé d'un dollar, et comme l'anthracite est par excellence le charbon employé pour les usages domestiques, spécialement pour le chauffage, cette augmentation affectait d'une manière sensible les petits consommateurs.

La cause de cette surélévation de prix n'était pas d'ailleurs de nature à la leur faire accepter. Un *Trust* venait, dit-on, d'être formé entre les producteurs d'anthracite, et son premier acte avait été de monopoliser l'offre et de la maintenir assez haut pour imposer la majoration d'un dollar. Étant donnée l'impopularité des *Trusts* dans les milieux ouvriers, on juge avec quelles malédictions le *Trust*

de l'anthracite était accueilli. « Autrefois, me dit M. Hayes, trésorier et secrétaire général des Chevaliers du travail, on achetait l'anthracite à Washington de $ 4 à $ 4 1/2 la tonne (21 à 23 fr. 50 les 1000 kilog.) et le marchand au détail qui le fournissait (*the local deliverer*) pouvait prélever un profit d'un dollar à un dollar et demi pour lui. Maintenant, depuis le *Trust*, le consommateur paie de $ 6 1/2 à $ 7, et le marchand au détail ne fait, pour ainsi dire, aucun profit. »

Le tableau était sans doute poussé au noir, car d'après tous les renseignements, l'augmentation de prix produite par le *Trust* n'était pas supérieure à un dollar par tonne, et elle succédait à une période de dépression pendant laquelle, grâce à une surproduction qui pesait sur les cours, l'anthracite avait diminué dans une proportion sensible.

Toujours est-il que le public se sentait atteint par la constitution de ce *Trust*, atteint économiquement, comme consommateur. Nous avons vu dans le chapitre précédent que le *Trust* du pétrole, malgré les faits qui déshonorent ses origines, peut à bon droit faire valoir le service qu'il a rendu à la clientèle en diminuant le prix de son produit. Ici, il n'en va pas de même. L'entente entre les producteurs d'anthracite ressemble à une sorte d'accaparement, de conspiration dirigée contre le consommateur. Nous nous trouvons, évidemment, en présence d'un phénomène tout différent.

Au surplus, l'histoire des différents *Trusts* de l'anthracite est tourmentée, pleine de vicissi-

tudes; elle contraste étrangement avec le développement prospère de la *Standard Oil Co.* En 1872, une première tentative d'entente est conclue entre les producteurs d'anthracite. Elle dure nominalement un peu plus de trois ans, mais la mauvaise foi des contractants la viole dès la première année; le lien formé entre eux n'est pas assez puissant pour les retenir.

Vient ensuite une période de seize mois pendant laquelle toutes les compagnies minières d'anthracite se font librement concurrence. En janvier 1872, nouveau syndicat de producteurs, nouveau *Trust* : les compagnies restent libres de vendre leur charbon au prix qu'elles veulent, mais chacune d'elles s'engage à ne pas vendre au delà d'une certaine quantité. La surveillance du *Trust* s'exerce seulement sur le tonnage de leurs expéditions. Le but très net de la combinaison est d'éviter la surproduction, seule coupable, pense-t-on, de la baisse des prix. Bien entendu des difficultés sérieuses s'élèvent au sujet de *l'allotment*, du partage de production à faire entre les compagnies. Chacune plaide sa cause pour obtenir le plus haut pourcentage possible du tonnage total absorbé par la consommation, et, une fois le contrat signé, toutes se trouvent gênées dans leurs transactions par l'obligation où elles sont de l'observer, obligation garantie sous caution. A la fin de l'année l'entente était dénoncée; aucun producteur ne voulait plus se lier les mains.

Cinq années passent ainsi, traversées seulement par quelques essais de suspension de travail ima-

ginées pour prévenir la surproduction. On convenait d'arrêter complètement l'extraction pendant une période de deux mois, ou de travailler seulement trois jours par semaine pendant une plus longue période; les compagnies les plus consciencieuses exécutaient loyalement le contrat; les autres travaillaient à force pendant les jours convenus et échappaient ainsi aux conséquences de leur engagement sans en violer la lettre. Bref, en 1885, on avait assez souffert de ces inconvénients pour recourir de nouveau à une entente portant comme en 1878 sur le tonnage des expéditions. Cette fois, la plupart des compagnies cherchèrent à se tromper les unes les autres et au 31 mars 1887 tout était rompu.

Pendant les années qui suivirent on retomba dans l'état apparent de libre concurrence avec une série d'ententes partielles, temporaires et tacites. Les moyens auxquels on avait eu recours jusqu'alors étaient usés, la loi de l'*Interstate Commerce* mise en vigueur le 1er janvier 1887 inspirait des craintes au sujet de la légalité des ententes; il fallait découvrir une base nouvelle assez large pour que tous les intérêts pussent y trouver place, assez puissante pour défier les poursuites légales. M. Mac Leod, président du chemin de fer du Reading, crut la voir dans une sorte de *Trust* liant ensemble tous les transporteurs d'anthacite — chemins de fer et canaux, — de manière à en former un syndicat d'acheteurs auquel les compagnies minières vendraient le charbon à forfait. De la sorte, les trans-

porteurs groupés pourraient éviter la surproduction en ralentissant leurs achats, et les producteurs vendant à forfait, à un prix arrêté d'avance, seraient débarrassés du terrible souci des continuelles variations.

Le plan de M. Mac Leod était ingénieusement conçu, mais la puissance financière du *Reading Railroad* n'était pas suffisante pour l'exécuter. Il fut écrasé par l'opération et mis en liquidation environ dix-huit mois après l'avoir commencée (février 1892 à juillet 1893). Son exemple a servi d'ailleurs. On a compris que pour conduire avec une suffisante autorité des intérêts groupés, il fallait être maître de chacun de ces intérêts en particulier, et des financiers sérieux s'occupent, activement, assure-t-on, de concentrer entre leurs mains un nombre d'actions assez considérable dans chacune des grandes compagnies minières d'anthracite pour les réunir ensuite fortement en un *Trust* puissant.

Toutefois, en attendant la réalisation de ce plan, et dans le but de parer à un besoin immédiat, une entente a été conclue en 1896 sur les bases anciennes, pour une durée de quatorze mois. Les prix étaient tombés à un taux extraordinairement bas.

Tandis qu'en 1892 la qualité d'anthracite dite *stove size*, celle qui est la plus employée pour le chauffage, était cotée dans les grands ports de l'Est à 4 $ 09^{cts} et qu'elle montait à 4 $ 19^{cts} en 1893, elle tombait successivement à 3 $ 60^{cts} en 1894 et

3 $ 08cst en 1895[1]. Les signataires de l'entente l'ont faite temporaire à dessein; ils savent bien qu'elle ne saurait durer; ils n'ont pas voulu préparer l'avenir, mais seulement parer à une crise et relever artificiellement les prix[2].

Nous voilà bien loin du *Trust* du pétrole et de ses méthodes de domination durable. Nous sommes en présence d'une série de tentatives infructueuses, dont quelques-unes visaient une véritable monopolisation industrielle, dont les autres n'ont poursuivi qu'un but passager. Le public se trompe évidemment en parlant du *Trust* de l'anthracite; il n'y a pas de *Trust* de l'anthracite; cette industrie n'a jamais été sérieusement monopolisée d'une manière continue.

Et cependant les mêmes éléments qui ont concouru à l'établissement du *Trust* du pétrole se réunissent dans le cas de l'anthracite pour favoriser sa monopolisation : la matière première est localisée dans une région restreinte; les chemins de fer ont aidé de toutes leurs forces aux combinaisons monopolistes. L'industrie réclame un degré avancé de concentration.

Nous allons nous en rendre compte.

1. Ces prix sont les prix de la tonne, en gros.

2. Voir dans le *Quarterly Journal of Economics*, avril 1896, l'article M. Q. O. Virtue intitulé *The Anthracite Combinations*. On y trouvera l'histoire détaillée des combinaisons successives auxquelles ont eu recours les différentes compagnies minières d'anthracite sans avoir jamais pu constituer un *Trust* durable.

II. — Les conditions favorables au monopole.

Et d'abord, l'anthracite ne se trouve aux États-Unis que dans une région très restreinte de la Pensylvanie. Les gisements découverts récemment à l'ouest paraissent sans importance, et jusqu'ici les trois bassins de Schuylkhill, de Lehigh Valley, de Wyoming restent les seuls détenteurs de ce charbon de choix. On peut dire que la nature a créé un monopole en leur faveur. C'est là une condition extrêmement favorable à toutes les tentatives de mainmise sur cette marchandise.

A ce point de vue, la situation est plus marquée encore que pour le pétrole. Le pétrole a deux grands centres, la Pensylvanie et l'Ohio, sans compter l'Iowa, le Colorado, etc. L'anthracite n'en a qu'un seul, les trois comtés groupés autour de la petite ville de Pottsville.

En second lieu, c'est un produit encombrant, comme toute espèce de houille, et ce fait a des conséquences diverses. Il rend très difficile la concurrence des gisements éloignés situés dans d'autres pays, et fortifie ainsi le monopole naturel dont nous parlions tout à l'heure; ensuite il donne une importance énorme aux questions de transport, et nous allons voir reparaître ici, comme dans le *Trust* du pétrole, l'influence des chemins de fer.

Les exploitations houillères se prêtent tout particulièrement aux combinaisons monopolistes. Le fait se manifeste bien nettement en dehors des

États-Unis, en Allemagne surtout, où les cartells — sortes d'ententes entre producteurs — ont pris naissance et se sont développés principalement dans l'industrie minière. La *Dortmunde Kohlenverkaufsverein Aktiengesellschaft*, « société par actions pour la vente en commun des houilles de Dortmund », paraît le type le plus achevé du cartell allemand, comme la *Standard Oil Co.* représente le modèle caractéristique du *Trust* américain [1].

Aux États-Unis, l'abondance des gisements houillers de charbon gras, jointe à la facilité extrême de leur exploitation, particulièrement dans le riche bassin de Pittsburgh, mettaient un double obstacle aux tentatives de monopolisation. On ne saurait se rendre maître d'une industrie qui existe dans un si grand nombre d'endroits et que des capitaux relativement faibles suffisent à établir. Le charbon gras (*bituminous coal*) s'est donc trouvé en Amérique une matière rebelle au *Trust*, mais l'anthracite, très rare et d'un travail plus difficile, offrait au contraire des conditions très favorables.

D'autre part, les compagnies américaines de chemins de fer pouvaient, grâce à l'indépendance dont elles jouissent, entreprendre elles-mêmes l'exploitation des gisements d'anthracite, et grâce au monopole de fait que la force des choses leur assure [2], fortifier le monopole naturel départi à la région de l'anthracite.

1. Voir *Essai sur les ententes commerciales et industrielles*, par Charles Brouilhet, chap. IV. *Les Kartells*, p. 50 et suiv.
2. Voir à ce sujet le chapitre précédent.

Elles n'y manquèrent pas. Aujourd'hui, douze compagnies de chemins de fer sont intéressées dans l'industrie minière en Pensylvanie. On les désigne couramment sous le nom de *coal roads*, routes de charbon, tant le lien est apparent aux yeux du public entre l'entreprise de transport et l'entreprise houillère. Il ne s'agit donc plus, comme dans le cas du *Standard Oil*, d'une complicité des chemins de fer vis-à-vis d'un *Trust* en formation. Ce sont les chemins de fer eux-mêmes qui, directement, cherchent à former un *Trust* dans une exploitation subordonnée à la leur.

L'exemple du *Reading Railroad* rend bien compte de cette curieuse situation. La compagnie du *Philadelphia and Reading Railroad* se double d'une autre compagnie sœur : la *Philadelphia and Reading Coal and Iron Co.* Même siège social à Philadelphie, même président; la distinction qui existe entre elles semble purement administrative, comme entre deux ministères d'un même gouvernement, mais la direction est la même. Au surplus, le président ne cherche pas à le dissimuler. Il me raconte lui-même dans une longue entrevue comment le Reading a acheté peu à peu, soit à des particuliers, soit à de petites compagnies, la plupart des terrains carbonifères qu'il traverse. Et, à tout moment, pendant la visite que je fais des exploitations d'anthracite autour de Pottsville, je retrouve la confirmation du fait. Un ancien mineur, aujourd'hui surveillant général, qui m'accompagne, me montre des espaces de terrain achetés jusqu'à 600 et 700 dol-

lars l'acre (15000 à 16250 fr. l'hectare) dans certains cas. Une autre fois, comme je remarque près du puits de Saint-Nicholas une maison plus élégante et plus confortable que ne sont d'ordinaire celles des mineurs, ou même des contremaîtres : « C'est, me dit-il, la maison de l'ancien propriétaire de la mine qui a été achetée (*bought up*) par nous. Aujourd'hui, nous y logeons un inspecteur. » Et plusieurs des mines que je visite sont dans le même cas. Le Reading n'a pas eu dès le début le double caractère d'entreprise minière et d'entreprise de transport que nous lui voyons aujourd'hui. Pendant les trente premières années de son existence il a été seulement une compagnie de chemin de fer; c'est plus tard, sous l'influence des circonstances que nous verrons dans la suite, qu'il a acheté des gisements et s'est fait mineur.

C'est là un point important et qui montre bien le lien naturel existant entre les deux genres d'entreprises. Ce lien est moins visible là où le transport de l'anthracite et son exploitation se sont toujours trouvés dans les mêmes mains. Au début de ce siècle, en 1820 et 1824, deux compagnies de navigation, la *Leigh Coal and Navigation Co.* et la « *Delaware and Hudson Canal Co.* », prenaient des chartes leur garantissant à la fois le double privilège de transporter et d'exploiter le charbon; plus tard des chartes du même genre furent accordées à plusieurs compagnies minières pour l'établissement de chemins de fer les reliant aux grandes lignes, jusqu'à ce qu'en 1873 la constitution revisée de

l'État de Pensylvanie défendit expressément d'accorder à la même compagnie le droit d'exploiter les mines et d'en transporter le produit [1].

La mesure avait son origine dans le mouvement d'opinion soulevé contre les *Trusts*. Les législateurs s'imaginaient que la complaisance seule de l'État avait favorisé la réunion des deux industries sous la même direction, et que l'inauguration d'une politique plus sévère empêcherait son retour. Les faits se hâtèrent de leur donner un démenti, car c'est précisément vers cette époque que le chemin de fer de Reading commençait à acheter les terrains carbonifères situés sur son parcours et dans les vallées adjacentes.

Quel intérêt majeur poussait donc cette compagnie de chemin de fer à une pareille entreprise? Pourquoi ajouter au poids déjà lourd d'une affaire de chemin de fer une énorme exploitation minière?

La vérité est que ce ne fut pas là de sa part une fantaisie, un accès de mégalomanie, mais une nécessité. Pour alimenter le trafic du chemin de fer, il fallait prendre à son compte les mines qui menaçaient de perdre leur importance.

Jusqu'à cette époque, la plupart des gisements d'anthracite situés dans le voisinage de Pottsville avaient été exploités par des particuliers ou des compagnies modestes qui employaient des méthodes peu coûteuses et se contentaient d'enlever les cou-

1. Voir l'article déjà cité de M. O. Virtue dans *The Quarterly Journal of Economics*, avril 1896, p. 296.

ches supérieures. On avait ainsi établi, un peu partout, une foule de petites mines qui fournissaient une faible quantité d'anthracite, et qui se trouvèrent bien vite épuisées. Pour aller chercher le charbon des couches inférieures, il fallait de grands travaux et de grosses dépenses qui dépassaient de beaucoup les facultés des propriétaires miniers; force leur était donc de laisser enfouies sous terre les richesses qui s'y trouvaient. C'est alors que se produisit l'exode des *small operators*, des petits opérateurs, comme on les appelait. Ce fut la cause première des achats de terrains du Reading, de sa tentative de concentration, comme l'ont constaté tous les observateurs consciencieux [1], mais, après avoir été poussée dans cette voie pour éviter la décadence irrémédiable de son trafic, la compagnie du Reading se trouva entraînée à acheter les mines des particuliers qui tenaient bon encore, et en peu d'années elle s'était rendue maîtresse d'un tiers au moins des terrains producteurs d'anthracite au prix d'une énorme dépense [2]. Elle contribua ainsi à accélérer la disparition des *small operators*, mais le mouvement initial de concentration avait trouvé sa cause dans cette disparition même.

J. W., le vieux mineur, aujourd'hui surveillant général pour le compte de la compagnie du Reading, qui m'accompagnait dans ma visite des houillères de Pottsville, m'a fourni par sa propre histoire un

1. O. Virtue, *loc. cit.*
2. O. Virtue, *loc. cit.*, p. 298.

exemple curieux de la manière dont les choses se sont passées. Nous étions à Silver Creek où le Reading venait de rouvrir deux anciennes mines abandonnées jadis. Nous avions admiré les puissantes machines, les larges galeries, les puits profonds de descente, les appareils compliqués d'épuisement d'eau et de ventilation substitués aux anciennes pratiques primitives, et nous nous préparions à regagner le wagon automobile gracieusement mis à notre disposition par le Reading, lorsque J. W. nous proposa de nous montrer l'emplacement du village où il avait passé les premières années de son séjour en Amérique. « Il y avait donc d'autres mines par ici? lui demandai-je. — Oh! monsieur, si vous aviez vu cela vers 1855! Toute la contrée qui s'étend autour de Silver Creek était couverte de petites exploitations. » Et tout en gravissant la pente rapide de la colline, il m'indique du doigt l'emplacement des anciens puits autour desquels les ronces s'entre-croisent; mais d'immenses amas de détritus noirâtres, formant des promontoires stériles au fond des petites vallées couvertes de verdure, témoignent de la véracité de son dire et marquent la place des mines abandonnées.

Nous arrivons à l'emplacement du village : « Nous étions bien là de 1200 à 1500, dit J. W., occupés dans les puits voisins qui ne sortaient pas à eux tous plus de charbon qu'un seul des nôtres aujourd'hui. » A peine une douzaine de maisons de chétive apparence, mais récemment réparées, subsistent encore. « En voici une où nous avions installé une

bibliothèque, on l'appelle encore la *library*, bien qu'elle ait perdu sa destination depuis longtemps. Cette autre, où loge maintenant une famille ouvrière, était la maison d'un des propriétaires miniers. On trouvait cela beau autrefois (*they found it grand in those times!*). D'ailleurs, le village avait bon air (*everything was well fixed up*), nous soignions bien nos petits jardins. » « Tenez, continue-t-il en s'arrêtant devant un tas de moellons, voici un endroit où j'ai vécu pendant trois ans », et quelques pas plus loin : « C'est ici que je me suis installé de suite après mon mariage et qu'est né mon fils aîné. J'ai passé là les plus belles années de ma vie, etc. » Toutes ces maisons construites en bois ont disparu après quelques années d'abandon, et déjà la végétation forestière se prépare à tout recouvrir. A peine quelques mètres cubes de pierres provenant des légères murettes qui exhaussent les maisons de bois au-dessus du sol, c'est tout ce qui reste de l'ancien village en dehors des quelques constructions de pierre qu'on a pu réparer.

La mise en exploitation des nouveaux puits de Silver Creek indique donc une véritable reprise de possession. Le Reading a ramené la vie en cet endroit autrefois peuplé et actif, mais devenu solitaire depuis une vingtaine d'années. « J'ai assisté à cette décadence, me dit J. W. En 1854, la prospérité régnait ici (*it was all very brisk*), puis à partir de 1860 environ, l'extraction de l'anthracite devenant plus difficile, les *small operators* commencèrent à disparaître, et la population, privée de son

gagne-pain, quitta peu à peu Silver Creek. Les maisons s'effondrèrent, les chemins se couvrirent de ronces, et sans la compagnie du Reading, il n'y aurait plus ici qu'un superbe pays de chasse, tel que je l'ai connu dans ma jeunesse. » Le témoignage de J. W. se ressent un peu des sentiments de reconnaissance et d'admiration d'un vieux serviteur d'élite pour la compagnie à laquelle il est attaché, mais il est véridique cependant.

Il est aisé, au surplus, de se rendre compte qu'il fallait un immense effort pour établir les exploitations d'anthracite dans les conditions qu'elles réclamaient, et qu'une compagnie disposant de capitaux considérables pouvait seule le tenter. Quand le Reading a racheté les gisements de Silver Creek, les anciens puits et les anciennes galeries complètement envahies par l'eau, et d'ailleurs tout à fait insuffisants, ne pouvaient pas être utilisés sans de grands travaux; il fallut dépenser 300 000 dollars (1 500 000 fr.) en frais de premier établissement avant d'extraire pour un dollar de charbon. Encore y a-t-il beaucoup à faire à Silver Creek et l'ensemble des travaux d'installation comporte un devis total de 500 000 dollars (2 500 000 fr.). Nous voyons construire, en effet, de nouvelles machines élévatoires, des puits de ventilation, etc.

A Maple Hill, une mine modèle dans laquelle nous descendons, les frais d'installation ont atteint également le chiffre d'un demi-million de dollars, « et penser, dit J. W., que tout cela pourrait être détruit par un accident en une demi-heure! » Évidemment,

il faut tenir compte aussi du gros aléa de l'entreprise, des risques énormes du capital d'exploitation.

Ces grosses dépenses préparatoires sont nécessitées ici en partie par les conditions de travail que comportent toutes les houillères profondes, en partie par celles qui sont spéciales à l'anthracite. Ainsi les pompes d'épuisement qui donnent au moment de ma visite un débit total de 16 000 litres d'eau à la minute, les appareils de ventilation, dont un seul coûte 13 000 francs à établir, constituent, il est vrai, de lourdes charges, mais nous en retrouverions l'équivalent dans une foule de mines de charbon gras.

Au contraire, voici une autre catégorie de dépenses dues exclusivement à la nature particulière de l'anthracite, et qui viennent s'ajouter aux précédentes. Ce sont celles du triage, du cassage et du nettoyage.

L'anthracite de Pensylvanie se trouve intimement mélangé à des parties de rocher, d'ardoise, de *pitch*, avec lesquelles on l'extrait pêle-mêle au fond de la mine, mais on ne saurait le livrer dans cet état à la consommation. Il faut l'amener à un certain degré de pureté pour le rendre *marchand*, et cela exige un lavage et un triage.

En plus l'anthracite est d'une grande dureté; on ne peut pas facilement le casser chez soi à la grosseur voulue pour l'usage auquel on le destine; par suite, il faut le réduire d'avance au volume sous lequel il devra être consommé, et ce volume varie, suivant les cas, de la dimension du grain de riz à celle des plus gros blocs détachés par les piqueurs.

Voici d'ailleurs la liste de ces variétés de grosseurs suivant leur progression : *rice*, *buckwheat*, *pea*, *chestnut*, *stove*, *egg*, *broken*, *steamboat*, *lump* (riz, sarrasin, pois, châtaigne, poêle, œuf, brisé, bateau à vapeur, bloc).

Lorsqu'une compagnie minière a extrait de l'anthracite, il faut donc, au lieu de le livrer tel quel, qu'elle lui fasse subir une transformation, qu'elle le manufacture en quelque sorte, avant de le mettre en vente.

Voilà pourquoi toutes les mines importantes sont pourvues d'immenses *breakers*, appareils à briser l'anthracite; quant aux mines de moindre débit, leurs produits sont centralisés par la compagnie du Reading à un point choisi du parcours de sa voie pour être traitées dans un *breaker* central. Ce fait indique bien la condition d'infériorité où se trouve un *small operator*, un petit propriétaire minier vis-à-vis d'une grosse entreprise comme celle du Reading. Il ne peut pas faire supporter à sa modeste exploitation les frais d'un grand *breaker*, comme ceux que nous voyons ici, et s'il n'emploie pas de moyens mécaniques, s'il recourt à des triages purement manuels, l'opération devient très coûteuse.

Ces grands *breakers* sont construits en effet avec beaucoup d'ingéniosité pour éviter le plus possible la main-d'œuvre. Ce sont de très vastes hangars recouvrant une série de plans inclinés lesquels sont placés les uns en avant des autres, comme seraient les marches d'un gigantesque escalier. Le charbon sortant de la mine est conduit — dans les

bennes mêmes qui ont servi à le charger au fond — jusqu'au sommet de l'édifice. Tantôt on établit pour cela une rampe; tantôt, et plus ordinairement, on profite de la déclivité naturelle des terrains carbonifères, compris dans le système montagneux des Alleghanys, pour établir le *breaker* au pied d'un coteau et au-dessous de l'entrée des puits. Une fois rendue à l'étage supérieur du *breaker*, la benne bascule sur elle-même, et le charbon précipité avec force va se distribuer de lui-même, par l'effet combiné de sa pesanteur et de son volume, dans une série de tamis qui le sélectionnent, sous des marteaux qui le broient, à travers des canaux où il se lave. Cependant la bruyante machine ne possède pas le sens du discernement; elle sépare les différentes grosseurs, elle brise, elle lave, mais elle ne saurait distinguer l'anthracite véritable des rebuts qui l'accompagnent. C'est pourquoi nous voyons disséminés, comme des spectateurs rares sur d'immenses gradins, 200 ouvriers, assis le long des couloirs inclinés dans lesquels glisse l'anthracite, et triant avec leurs doigts la pierre, l'ardoise, le *pitch*, et les autres impuretés. Presque partout, à Maple Hill, à Saint-Nicholas, à Silver Creek, ce travail est exécuté par des Hongrois, plusieurs âgés d'une quinzaine d'années seulement, qui gagnent à cela de 3 1/2 à 5 dollars par semaine (18 à 25 fr.).

Ainsi un *breaker* desservant deux puits de mines, comme celui de Silver Creek, exige une dépense de main-d'œuvre considérable. A côté des enfants payés comme je viens de dire se trouvent un certain

nombre d'hommes plus âgés qui reçoivent de 8 à 10 dollars par semaine (40 à 50 fr.). Il ne leur faut guère d'apprentissage, mais le travail est pénible au milieu du bruit assourdissant des marteaux, du charbon dégringolant sur les plaques de tôle, avec la perpétuelle secousse de tout l'échafaudage, et dans une atmosphère de poussière charbonneuse qui produit fréquemment l'asthme et la consomption.

Ajoutons que l'établissement même du *breaker* a coûté de 75 000 à 100 000 $ (400 000 à 500 000 fr.), que l'énorme amas de *refuse*, de rebuts, qu'il produit doit être enlevé au fur et à mesure. A Silver Creek une machine à vapeur de 80 chevaux est uniquement occupée à monter ce *refuse* sur un haut remblai noirâtre avec lequel on comble la vallée de l'infortuné Silver Creek (ruisseau d'argent) qui y perdra son nom.

Ce n'est pas tout. Le lavage du charbon, le service des nombreuses chaudières de machines à vapeur réclament une quantité d'eau considérable. Celle qu'on est obligé de pomper dans la mine même pour éviter l'inondation suffit largement au nettoyage du charbon, mais on ne peut pas l'utiliser dans les chaudières sans la purifier par un traitement à la chaux, en sorte qu'on ne recourt à cette ressource qu'en cas d'extrême sécheresse. A l'ordinaire, on se sert d'eau provenant de réservoirs établis sur des points plus élevés. Celui qui dessert la mine de Silver Creek s'étend sur une superficie de 25 acres (10 hectares); il avait été construit autrefois

par la compagnie de navigation du Schuylkhill pour alimenter son canal à l'époque des basses eaux.

Tout cela dépasse visiblement la sphère des anciens *small operators*. Ceux qui, grâce à des conditions particulièrement avantageuses, peuvent encore lutter, se font de jour en jour plus rares, et chaque perfectionnement de machinisme hâte leur ruine, parce qu'il crée un progrès que seules les compagnies puissantes peuvent mettre à profit. A supposer qu'ils n'eussent pas abandonné l'exploitation de l'anthracite avant l'entrée en scène des chemins de fer, leur concurrence actuelle les écraserait. Le fait que la plupart ont dû se déclarer vaincus avant toute lutte, non par suite de leur infériorité vis-à-vis de rivaux puissants, mais en raison même de leur incapacité en présence des gisements profonds, prouve que l'évolution de la petite entreprise minière d'autrefois à la grande société d'aujourd'hui produisant 8 millions de tonnes annuellement et employant 25 000 hommes, était une nécessité économique.

Nous retrouvons donc ici la concentration industrielle à un haut degré, comme nous avons retrouvé la complicité des chemins de fer et la localisation de la clientèle dans une région étroite.

Et pourtant nous ne trouvons pas le monopole.

Nous n'en retrouvons même pas l'allure dominatrice. Les tentatives de *Trusts* qui se sont produites ont été inspirées à leurs auteurs par le désir de se défendre contre les effets momentanés de la

surproduction, non par une vue géniale des conditions permanentes de l'industrie. Ce sont des ligues de résistance, non des entreprises audacieuses de domination.

III. — La surproduction de l'anthracite et l'inefficacité des ententes.

En octobre 1896, au moment où je visitais la région houillère de Pottsville, la compagnie du *Philadelphia and Reading Coal and Iron* faisait travailler dans ses mines cinq jours seulement par semaine et neuf heures par jour. De décembre 1895 à juillet 1896, elle avait dû réduire les journées de travail au nombre de trois ou quatre par semaine et à une durée de huit heures. Cette mesure avait été prise par elle pour couper court à une crise de surproduction. En diminuant l'extraction pendant quelque temps — l'habitude, dans la région de Pottsville, est de travailler dans les mines dix heures par jour et six jours par semaine, — elle espérait rétablir l'équilibre entre l'offre d'anthracite et sa consommation, écouler peu à peu les stocks qui, en pesant sur le marché, faisaient fléchir les cours.

Mais il ne lui aurait servi de rien de s'imposer le sacrifice d'une partie de sa production si les autres compagnies minières qui extraient de l'anthracite n'avaient pas, elles aussi, restreint la leur. C'est par l'action combinée de tous les producteurs,

et seulement par cette action combinée, qu'on pouvait agir utilement sur l'écoulement du stock. De là, l'*agreement*, l'entente, intervenue entre eux pour quatorze mois, et que le public désigne sous le nom de *Trust* de l'anthracite.

Cette entente repose sur les faits suivants : Actuellement, le marché américain n'absorbe pas plus de 40 millions de tonnes d'anthracite par an. Avec la concurrence illimitée de ces dernières années on en produisait 46 millions. Sous l'influence de l'encombrement du marché, les prix baissaient de plus en plus, comme nous l'avons dit plus haut. C'est alors que les compagnies résolurent de s'entendre pour ne pas dépasser à elles toutes la limite de la consommation. Un accord verbal intervint fixant la part de chacune ; la compagnie du Reading obtint dans cet *allotment* un cinquième de la production totale, soit 8 millions de tonnes par an. En réalité, il y a là uniquement un syndicat temporaire entre producteurs pour la limitation de la production, en vue du relèvement des prix.

La formation de ce syndicat était rendue plus facile par les causes mêmes qui favorisent le monopole de l'exploitation de l'anthracite : la sphère de cette industrie est étroitement limitée. De plus, les nécessités de l'exploitation l'ont concentrée entre quelques mains. Les petits propriétaires miniers qui se trouvent encore peuvent être considérés comme une quantité négligeable. Et s'il arrivait que l'un d'eux, ayant soudainement transformé son

exploitation avec une grosse dépense d'argent voulût jeter sur le marché une masse de charbon, encore faudrait-il qu'il eût pour desservir sa mine un chemin de fer qui ne fût ni le *Reading*, ni le *New-Jersey Central*, ni le *Lehigh Valey*, ni aucun de ceux qui sont entrés dans l'entente. Ceux-ci, en effet, n'hésiteraient pas à opposer à ses demandes d'expédition la série de mesures dilatoires en usage dans un cas pareil et que le *Pensylvania Railroad* employait jadis vis-à-vis des concurrents de la *Standard Oil Co*. On lui ferait attendre ses wagons, on les laisserait indéfiniment sur les voies de garage, etc. L'indépendance des chemins de fer et leur monopole de fait peuvent donc faire rentrer dans le devoir un propriétaire de mines indocile. Pour se permettre d'être indocile, il faut qu'il dispose d'une ligne de chemin de fer, par conséquent qu'il soit lui-même un très gros producteur.

En second lieu, l'entente est ici plus nécessaire en même temps que plus facile. Non seulement l'anthracite est un produit encombrant, dont l'accumulation, par conséquent, offre des inconvénients matériels considérables, mais c'est un charbon dont l'écoulement ne peut pas être régulier. C'est un charbon de saison (*a seasonable coal*), beaucoup plus employé en hiver qu'en été, puisqu'une de ses principales destinations est celle du chauffage domestique. On est donc obligé, pour conserver dans les mines une certaine régularité de travail, de faire des approvisionnements en été en vue de l'hiver et de régler sa production non d'après des commandes

reçues, mais d'après des prévisions auxquelles se mêle forcément une certaine part d'aléa. On comprend quel trouble particulier l'existence d'un gros stock de marchandises non vendues vient porter dans une industrie ainsi constituée. L'incertitude morale et l'encombrement matériel y créent un état général de malaise et de dépression industrielle.

Le président du Reading m'explique quelles difficultés la compagnie doit surmonter en temps ordinaire pour arriver à régulariser sa production. L'anthracite destiné aux États de la Nouvelle-Angleterre est transporté généralement par voie d'eau, mais, après le 1er novembre, le froid met un obstacle à la navigation ; on fait donc en sorte de multiplier autant que possible les expéditions par eau dans les mois qui précèdent. Cependant il faut être à même de satisfaire à la demande au début de la saison froide, et les expéditions par chemins de fer sont importantes à ce moment. En novembre 1895, le Reading a expédié tout près d'un million de tonnes (937 485, exactement). Au contraire, en mars, le chiffre des expéditions tombe parfois au-dessous de 400 000 tonnes. Malgré ces énormes écarts, et grâce au stock dont elle se charge en temps voulu, la compagnie parvient à donner à ses ouvriers un emploi assez régulier, 220 à 225 journées de travail par an environ[1].

1. Avec le repos hebdomadaire du dimanche universellement observé, et les fêtes américaines du *Thanksgiving*, etc., il faut compter environ 60 jours de chômage normal par an. Il reste donc 80 à 85 journées de chômage anormal.

Et ce n'est pas seulement une question d'humanité, le sentiment de ses devoirs de patronage, qui poussent la compagnie à régulariser sa production. Son intérêt exige que les appareils de descente, d'aération, de nettoyage, de triage et de cassage ne soient pas inutilement multipliés en raison d'une production temporaire importante pour rester inactifs ensuite une partie de l'année. Son intérêt exige que les galeries boisées, ventilées, mises à l'abri de l'inondation par un travail d'épuisement non interrompu, nécessitant par suite une dépense constante et notable d'entretien, soient des chantiers en activité.

Tout concourt donc à rendre particulièrement sensibles dans cette industrie les inconvénients de la surproduction, le caractère encombrant du produit, l'irrégularité forcée de son écoulement, la nécessité des approvisionnements qui en découle. Des compagnies en assez petit nombre, groupées dans une seule région, se sentant à l'abri de la concurrence par le monopole naturel que détient cette région, sont amenées à combattre ce danger par la limitation de la production.

On a même vu à une époque où la multitude des exploitations minières rendait à peu près impossible toute entente entre les patrons, les ouvriers prendre le parti de lutter eux-mêmes contre la surproduction.

C'était pendant la période de renaissance générale qui suivit la guerre de la Sécession. La reprise des affaires avait été si vive que toutes les industries

s'étaient développées à l'envi, brusquement, et sans une juste appréciation de leurs débouchés. Une crise de surproduction devrait forcément éclater à bref délai dans plusieurs d'entre elles. Elle pesa lourdement sur les mines d'anthracite à partir de 1867. En présence de la diminution constante des prix de vente, les patrons recoururent à des réductions successives de salaires, et déjà les ouvriers en avaient accepté deux, lorsqu'en 1869 ils déclarèrent par l'organe de la *Workingmen's benevolent Association* que la réduction des salaires n'était qu'un palliatif sans aucune action sur la crise, que seule, la limitation de la production pouvait y apporter un remède, qu'en conséquence ils se refusaient à toute diminution des tarifs en vigueur. Ils ajoutaient fièrement que si les patrons ne prenaient pas de mesures pour protéger leurs propres intérêts et ceux de leurs ouvriers, eux, les mineurs, sauraient en prendre[1].

Leur plan consistait tout simplement à arrêter le travail. Ils le firent pour une durée d'un mois en avril 1869, et à d'autres reprises depuis lors. L'organisation ouvrière des mineurs d'anthracite était alors assez puissante pour obtenir ce résultat. Ils se recrutaient parmi des Américains de naissance, des émigrants anglais ou allemands. Aujourd'hui cet élément ne se retrouve plus que chez un petit nombre de vieux ouvriers, principalement chez les contre-

1. J'emprunte ces détails à l'article déjà cité de M. O. Virtue, dans *The Quarterly Journal of Economics*, avril 1896, p. 299.

maîtres, surveillants, mécaniciens, etc. Quant à la masse des mineurs du bassin de Pottsville, elle se compose de Polonais, Hongrois, Lithuaniens très turbulents, et incapables de s'associer utilement. Mais à l'époque dont il est question, la concentration des forces ouvrières suppléa réellement au manque d'entente entre les patrons pour déterminer les premières tentatives de limitation de la production.

Elle eut aussi ce résultat de pousser les compagnies dans les bras les unes des autres. Le danger commun de l'organisation ouvrière qui les menaçait toutes également, et qui manifestait sa puissance en arrêtant à son gré le travail dans toutes les mines d'anthracite, leur montra la nécessité de s'unir. Ainsi se forma un cadre d'action commune favorable aux ententes. Il suffisait maintenant que les petits propriétaires miniers, convaincus de leur impuissance à exploiter les couches profondes, cédassent leurs terrains au *Reading* et aux autres grandes compagnies pour que celles-ci, demeurées seules, tentassent d'établir entre elles le syndicat limitatif dont les faits précédents indiquaient si bien l'urgente nécessité

Les compagnies minières étaient ainsi unies entre elles par le désir de résister ensemble aux périls qui les menaçaient, mais elles restaient étroitement dépendantes de compagnies de chemin de fer concurrentes et cette situation devait apporter au monopole un obstacle insurmontable.

IV. — La monopolisation de l'anthracite entravée par la concurrence des chemins de fer entre eux.

La Pensylvanie est, par destination géographique, le pays où se rencontrent toutes les voies de communication entre New-York, Philadelphie et Baltimore d'une part, Chicago et le Nord-Ouest d'autre part. De plus, c'est un État peuplé depuis longtemps, offrant d'immenses ressources en houille, en minerais, possédant des manufactures considérables. Les grandes lignes ferrées se dirigeant des ports de l'Atlantique vers l'Ouest devaient donc fatalement établir en Pensylvanie une partie de leur parcours.

En fait, la région de l'anthracite, à elle seule, est desservie par huit compagnies différentes : le tout-puissant *Pensylvania Railroad*, le *Philadelphia and Reading*, le *Lehigh Valley*, le *New Jersey Central*, le *Delaware and Lackawanna*, le *New York, Lake Erie and Western*, le *New York, Susquehannah and Western*, le *New York, Ontario and Western*[1].

Ces différentes compagnies possèdent à elles seules, soit directement, soit par l'intermédiaire de compagnies minières, la presque totalité des gisements d'anthracite; on estime à 5 p. 100 seulement la portion qui échappe à leur domination[2].

1. Voir von Halle, p. 32.
2. *Id.*, p. 33.

Elles pourraient donc se rendre maîtresses du marché si elles parvenaient à s'entendre, mais aucune d'elles ne veut abdiquer son indépendance entre les mains d'un *Trust* véritable où l'une de ses rivales aurait forcément une influence prédominante. Ce sont, en quelque sorte, des quantités irréductibles. L'une d'elles, la plus considérable de toutes, le *Pensylvania Railroad*, n'a même jamais consenti à entrer dans les combinaisons éphémères conclues par les autres[1]. L'intérêt du *Pensylvania Railroad* dans les terrains carbonifères est relativement peu important. Peut-être lui déplaisait-il de figurer en rang inférieur dans l'affaire. En tout cas, sa perpétuelle abstention a toujours été une cause de faiblesse et un danger pour les syndicats de limitation.

D'autre part, le plus engagé de tous dans l'affaire, le *Philadelphia and Reading Railroad*, n'était pas financièrement assez puissant pour jouer le rôle dont il s'était chargé. Il avait bien réussi, non seulement à se rendre maître du tiers des gisements d'anthracite, mais encore à absorber pour un temps, en 1892, certaines lignes du *New Jersey Central* et du *Lehigh Valley*. A ce moment-là, 70 à 80 p. 100 du trafic total de l'anthracite étaient entre ses mains et il négociait pour acheter deux autres compagnies de chemins de fer, le *New York and New England* et le *Boston and Maine*[2]. Malheureusement pour le

1. Von Halle, p. 33, et Virtue, *loc. cit.*, p. 313.
2. Virtue, *loc. cit.*, p. 315 et 316.

Reading, il fut déclaré en faillite dans l'été de 1893, et ses ambitieuses visées se trouvèrent réduites à néant.

Ce n'était d'ailleurs ni la première ni la dernière fois que pareille mésaventure lui arrivait. En mai 1880 et en juin 1884, il en avait déjà fait l'expérience. Il était de nouveau dans les mains des liquidateurs (*in the hands of the receivers*) à l'automne de 1896.

En résumé, il paraît évident que les directeurs de cette compagnie ont été frappés d'une mégalomanie chronique. Leurs vues témoignent d'une intelligence éclairée de la situation générale, mais aussi d'une estimation exagérée de leurs propres forces.

Dans ces conditions, le plan très vaste qu'ils avaient conçu ne pouvait pas s'exécuter. Les ententes conclues sur leur initiative entre les différentes compagnies manquaient d'une sanction indispensable : on ne redoutait pas suffisamment le *Reading*; on n'avait pas peur de sa vengeance ; on ne se sentait pas tenu par lui. On était tenu, il est vrai, par sa parole, mais ce lien-là était un lien tout moral et on s'en affranchit sans beaucoup de scrupules, nous sommes obligés de le constater. L'histoire des syndicats de producteurs d'anthracite est une succession de manquements à la parole donnée. Seul, le *Reading* exécutait loyalement son contrat.

Il a manqué au *Trust* de l'anthracite, pour qu'il fût véritablement un *Trust*, l'intervention d'une compagnie aussi clairvoyante et aussi entreprenante que le *Reading*, mais plus forte. Pour constituer

un *Trust* véritable, il ne suffit pas que des compagnies indépendantes mettent leur signature au bas d'un contrat sans sanction; il faut qu'elles perdent *réellement*, non pas *nominalement*, leur indépendance. Cela peut se faire de différentes manières, dont la plus énergique est certainement celle que nous avons vu employer par les promoteurs du *Trust* du pétrole : l'acquisition par des groupes très restreints d'individus de la majorité des actions dans chaque compagnie particulière. On assure qu'un projet se poursuit pour centraliser ainsi entre quelques mains le *controll*, le gouvernement, des compagnies d'anthracite. Je n'en serais pas surpris, parce que toutes les conditions se trouvent réunies pour faire de l'anthracite une matière à *Trust*; produit encombrant, monopolisé naturellement par une région étroite, déjà absorbé par les chemins de fer, qui joignent à l'action du monopole naturel celle du monopole de fait qu'ils détiennent. La situation serait analogue à celle du pétrole s'il s'était trouvé un Rockefeller pour mettre la main sur les lignes ferrées de Pensylvanie, et par là sur l'anthracite.

Dans l'état d'indépendance réciproque des différentes compagnies il ne pouvait y avoir place que pour des ententes plus ou moins éphémères.

Et tandis que le *Trust* du pétrole poursuit sa marche victorieuse sans souci des mesures législatives, sans être atteint par elles, les ententes qui se forment entre producteurs d'anthracite vont encore être brisées par autorité de justice.

V. — La monopolisation de l'anthracite entravée par la législation contre les Trusts.

Ce résultat paraît bizarre au premier abord. Il semble que la législation contre les *Trusts* ne doive atteindre que les vrais *Trusts* et que les simples ententes entre producteurs échappent à ses rigueurs.

Au point de vue juridique la clause essentielle de tout *Trust* véritable est celle par laquelle les actionnaires de chaque compagnie contractante — ou les particuliers contractants — remettent leurs titres à des *Trustees* et reçoivent en échange des *Trust certificates*. C'est cette dépossession volontaire qui constitue réellement le *Trust*, parce qu'elle affirme le plein pouvoir du *Trust* en lui donnant une sanction. Suivant une formule célèbre, les compagnies deviennent comme un cadavre — *perinde ac cadaver* — entre ses mains. Elles n'ont plus de volonté propre, mais seulement la volonté du *Trust*.

Tout autre est la situation des compagnies d'anthracite signataires de l'entente de 1873, de 1878, de 1885 ou de 1896. Elles s'engagent simplement, soit à ne pas vendre au-dessous d'un certain prix, soit à ne pas extraire au delà d'un certain tonnage d'anthracite, le tout sous garantie de leur bonne foi et d'une surveillance difficile à exercer. Quand l'une d'elles est convaincue d'avoir failli à sa promesse, elle discute son cas et trouve d'excellentes raisons pour se disculper. En 1876, la compagnie du *Lehigh Valley*, à laquelle ses co-contractants adres-

sent ce reproche mérité, répond qu'elle pensait avoir le droit de rattraper ainsi la diminution de production que lui avait fait subir la grève de 1875. Elle se découvre aussi d'étonnants scrupules : comme entreprise publique de transports, elle ne se croit pas le droit de refuser le charbon que des mines situées sur son parcours lui demandent d'expédier, et cette louable délicatesse lui permet de violer très indélicatement sa parole [1].

Pour éviter de pareils résultats, pour suppléer à la bonne foi absente, les créateurs d'ententes crurent bien faire en stipulant qu'une amende serait versée dans la caisse commune par tout membre violant ses engagements [2].

Mais cette sanction n'avait de par les lois contre les *Trusts*, et même de par les principes de la *Common Law*, aucune espèce de valeur; l'engagement pris par une personne de ne pas vendre au delà d'une certaine quantité de marchandises est attentatoire à la liberté des transactions, *in restraint of the trade*, par suite, les tribunaux ne peuvent ni le reconnaître, ni exécuter une stipulation destinée uniquement à la sanctionner. Il est donc toujours loisible aux gens peu scrupuleux qui ont signé un contrat de ce genre de se retrancher derrière son illégalité, comme chez nous le parieur malheureux

1. Virtue, *loc. cit.*, p. 304.

2. Ainsi, en 1876, les compagnies signataires de l'entente sur l'anthracite avaient frappé d'une amende de un dollar et demi toute tonne de charbon vendue par l'une d'elles en excès du chiffre qui lui était attribué. (O. Virtue, *loc. cit.*, p. 303.)

et malhonnête se retranche derrière « l'exception de jeu ». En d'autres termes, les simples ententes ne peuvent tenir aux États-Unis que par la puissance de la bonne foi. La loi ne les reconnaît pas plus que les *Trusts*.

M. Mac Leod, le président du *Reading*, qui conclut l'entente célèbre de 1892, s'était bien rendu compte de cela et avait cherché à établir la solidarité des compagnies contractantes sur une base plus sûre. Il voulait réunir les chemins de fer traversant les régions de l'anthracite sous sa domination, et une fois maître des moyens de transports, tenir par là les compagnies minières. Le contrat de 1892 était donc inspiré par une vue juste, mais il pouvait être attaqué au point de vue juridique, et il le fut.

Par l'intermédiaire d'une compagnie nominalement distincte du *Reading*, mais créée uniquement pour le servir — le *Port Reading Railroad Co.* — M. Mac Leod avait loué à bail le *Central Railroad of New Jersey* et le *Lehigh and Susquehanna Railroad*. Puis, une fois cette opération préliminaire exécutée, il avait traité avec la *Lehigh and Wilkesbarre Coal Company*, dont les mines étaient situées sur le parcours de ces chemins de fer. Se croyant déjà sûr de la compagnie minière du *Reading*, il pensait ainsi exercer une action prédominante sur le marché de l'anthracite.

La convention passée avec la *Wilkesbarre Co.* est ordinairement désignée sous le nom de *Reading Coal Combine*, parce qu'elle était, en effet, le cou-

ronnement de l'édifice. La *Wilkesbarre Co.* s'engageait à vendre au Reading le produit tout entier de ses mines à des conditions fixées d'avance, mais variant d'après le prix moyen de l'anthracite dans les ports de l'Atlantique. Ces conditions, fort compliquées, consistaient dans un partage de bénéfices entre les deux parties contractantes, mais à mesure que les prix prévus montaient, la part du *Reading* devenait proportionnellement plus forte par rapport à celle de la *Wilkesbarre Co.* C'était lui qui avait pris l'initiative de la combinaison; il entendait se réserver la part du lion.

Tout cet échafaudage compliqué était à la merci du bon vouloir des différentes compagnies. Le *Wilkesbarre* pouvait facilement obtenir l'annulation de son contrat le jour où il aurait trouvé trop exagérés les avantages retirés de la combinaison par le *Reading*. Les compagnies prises à bail par M. Mac Leod avaient aussi la faculté de faire déclarer ce bail contraire à la loi. En fait, ce fut l'une d'elles, le *Central Railroad of New Jersey*, qui recourut à ce moyen pour se dégager. Dès que les signes avant-coureurs de la faillite de 1893 se manifestèrent, elle fit décider par la cour du New-Jersey que son contrat violait un *act* du 2 mai 1885 interdisant à toute compagnie de chemin de fer de louer son exploitation à d'autres compagnies, et la laborieuse combinaison de M. Mac Leod se trouva anéantie. Elle n'aurait été durable que si l'accord entre les chemins de fer avait résulté non d'un engagement formel, mais d'une fusion inapparente

entre eux. Pour les dominer utilement il fallait pouvoir les dominer sans contrat.

Ainsi la loi américaine a été plus efficace contre les combinaisons monopolistes de l'anthracite peu dangereuses pour la liberté permanente de l'industrie, que contre le *Trust* du pétrole qui a détruit en fait toute concurrence sérieuse autour de lui. Elle s'est montrée puissante en face des faibles, impuissante en face des forts.

Nous la retrouverons toujours ainsi au cours de notre étude. Toute la législation contre les *Trusts* est vaine, *utterly unserviceable* (entièrement bonne à rien), comme le déclarait un juge de la Cour Suprême.

Si un de ces « capitaines d'industrie » qui étonnent les États-Unis eux-mêmes par la hardiesse de leurs entreprises s'était trouvé pour réunir sous sa main puissante les lignes de chemins de fer qui traversent la région de l'anthracite; s'il avait monopolisé les mines d'une façon sérieuse, aucune *Anti-Trust Law* n'aurait détruit son œuvre.

Mais le fait qu'aucun d'eux ne s'est rencontré pour tenter l'entreprise permet de croire qu'elle était fort risquée. Les hommes qui agissent par imitation, qui, voyant le succès de la *Standard Oil Company*, se sont dit que le vent était aux *Trusts*, attribuant ainsi à une question de forme un résultat dû à des causes fort complexes, ont bien pu se livrer à de vains essais de monopolisation de l'anthracite. Ceux qui se décident d'après leur coup d'œil personnel, ceux qui jugent par eux-mêmes et

qui voient de loin, se sont tenus à l'écart. Ils s'étaient rendu compte de suite et par avance de ce que nous apercevons maintenant après la leçon des événements. Ils avaient compris l'importance de l'obstacle qui a empêché jusqu'ici le monopole de l'anthracite.

*
* *

La réunion des trois conditions favorables au monopole que nous avions notée dans l'industrie du pétrole et que nous retrouvons dans celle de l'anthracite ne suffit donc pas à constituer un *Trust* véritable.

Les combinaisons imaginées sur l'anthracite ont toujours eu un caractère temporaire et précaire. Et lors même qu'elles cherchaient à s'assurer une certaine durée, elles continuaient à viser un but passager, la surélévation artificielle des prix. L'entreprise de M. Mac Leod, la plus fortement conçue de toutes, portait aussi en elle ce germe de caducité.

Toute organisation industrielle qui se fonde sur une hausse de prix va à l'encontre de l'intérêt de sa clientèle et ne peut se maintenir que par l'oppression. Lorsque la puissance de l'État n'est pas sa complice, elle est donc condamnée à disparaître promptement. Si elle s'établit par surprise, elle peut amener de graves perturbations sur le marché, mais elle ne saurait créer un trouble permanent. Les monopoles industriels n'échappent pas à cette loi. Ils ne constituent donc pas une menace sérieuse

au régime de la libre concurrence lorsqu'ils ont en vue la hausse des prix de leurs produits.

Il en est tout autrement de ceux qui, comme le monopole du pétrole, fournissent au public une marchandise toujours meilleure et toujours moins chère. On peut se demander en présence de ceux-là s'ils sont des phénomènes normaux, s'ils ouvrent une nouvelle ère.

Nous avons montré que le succès du *Trust* du pétrole était due à une rencontre de circonstances exceptionnelles, que, par suite, il ne fournissait pas un argument à ceux qui voient l'avenir de l'industrie dans les monopoles. L'exemple de l'anthracite fortifie cette démonstration.

La complaisance coupable des compagnies de chemins de fer n'aurait pas suffi, vraisemblablement, à permettre la naissance du *Trust* du pétrole si celui-ci n'avait trouvé dans l'établissement des *pipe lines* une facilité particulière à monopoliser le transport du pétrole brut.

Nous voyons en effet que la liaison intime des chemins de fer de la région de l'anthracite avec les compagnies minières n'a pas produit la monopolisation de l'anthracite.

C'est que la compagnie du *Standard Oil* avait barre sur les chemins de fer grâce à ses *pipe lines*, tandis que les compagnies minières étaient dans leur dépendance.

Ainsi s'affirme d'une façon plus intense le caractère ultra-exceptionnel des conditions qui ont concouru au monopole du pétrole.

En dépit des *discriminations* des chemins de fer, en dépit de leur puissance considérable aux États-Unis, on ne peut leur attribuer qu'un seul *Trust*, celui du pétrole. Encore l'abus qu'ils ont fait de leur privilège en sa faveur n'a-t-il été pour lui qu'un élément de succès parmi beaucoup d'autres.

Toutefois, avec un régime de chemins de fer laissant à l'État son contrôle normal, il est très probable que le *Trust* du pétrole lui-même aurait pu être évité à l'Amérique.

Mais si l'abandon exagéré des droits de l'État a pu produire ce résultat aux États-Unis, l'intervention abusive des pouvoirs publics dans le régime économique de la nation a été une source beaucoup plus abondante de monopoles industriels.

C'est ce que nous allons voir en examinant successivement les principaux *Trusts* fondés sur la protection douanière.

CHAPITRE IV

LE TRUST DU SUCRE

Les deux industries que nous avons examin jusqu'ici, celle du pétrole et celle de l'anthrac offraient certains caractères communs que nous retrouverons pas dans l'industrie sucrière.

La nature a fait beaucoup pour concentrer sur points déterminés l'exploitation du pétrole et c de l'anthracite. Elle a préparé les voies aux *Tr* par la rareté des gisements.

Pour le sucre, au contraire, elle a laissé le ch de la production très large. Restreint aux p chauds à l'époque où le sucre de canne était connu, il s'est étendu, depuis la culture de la be rave à sucre, aux contrées agricoles les p diverses : le nord de la France, l'Allemagne, r lisent aujourd'hui avec les Antilles, et, aux Ét Unis, des essais de culture betteravière dans Kansas, le Nebraska, et jusque dans les États confinent au Canada ont démontré que le su n'était plus un produit réservé aux terres tropica

Voilà donc une première base qui fait défaut au *Trust* du sucre. Aucun monopole naturel n'aide à le constituer.

Mais ce n'est pas tout.

Le pétrole et l'anthracite sont des produits encombrants, dans le prix desquels les frais de transport entrent pour une part importante. Nous avons vu quelle influence considérable ce fait a exercée sur la naissance des *Trusts* du pétrole et de l'anthracite, grâce au régime spécial des chemins de fer aux États-Unis. Avec le sucre, rien de semblable. Nous sommes, au contraire, en présence d'une marchandise qui, sous un volume donné, a une valeur environ cent fois plus grande que celle de l'anthracite, et dont le transport n'est pas dangereux comme celui du pétrole.

Il semble donc que le cas du *Trust* du sucre soit tout différent.

Il l'est, en effet, sur ces deux points, et la conséquence très nette va en apparaître de suite : ce n'est pas l'extraction du sucre de la canne ou de la betterave qui fait l'objet du *Trust*; ce n'est pas non plus son transport; c'est uniquement l'industrie de la raffinerie.

Le planteur de Cuba ou de la Louisiane, le cultivateur allemand ou américain qui fournissent le sucre brut aux États-Unis, le produisent sous le régime de la libre concurrence, mais avant que ce sucre puisse atteindre le consommateur, il faut qu'il subisse l'opération du raffinage. A ce point précis, le *Trust* s'en emparé et se dresse entre le produc-

teur et la clientèle comme un intermédiaire oblig

Le *Trust* du sucre n'est donc, à propreme parler, que le *Trust de la raffinerie de sucre*, c'est cette industrie seule qui fera l'objet de not étude. Pourquoi s'est-elle concentrée dans un pe nombre de raffineries importantes? Comment c raffineries sont-elles parvenues à la monopolis au moyen d'un *Trust*? Telles sont les deux pr mières questions que nous ayons à examiner.

I. — La concentration normale de la raffineri

Les procédés aujourd'hui employés dans la raff nerie du sucre ont porté cette industrie à un deg extrême de complication. On estime aux États-Uni où on ne saurait être accusé de lenteur exagéré que l'établissement d'une raffinerie réclame un dél de dix-huit mois au moins. On ne peut pas con truire et mettre en marche une usine de ce gen dans un temps plus court. Elle ne s'improvise pa

En plus, le capital d'installation est très cons dérable. La raffinerie de moyenne grandeur ne pe pas lutter contre la très grande raffinerie par d raisons analogues à celles que nous avons vu pour le pétrole. M. Havemeyer, le président d *Trust*, témoignait il y a quelques années devant u commission d'enquête parlementaire du Sénat, qu beaucoup de petites raffineries se trouvaient mis en perte par les conditions du marché, alors qu lui et quelques autres grands raffineurs pouvaie

ncore réaliser de très beaux bénéfices [1]. C'est là : fait primordial, essentiel, qui réclame la con-entration pour la marche normale de l'industrie. n ne peut raffiner le sucre avantageusement que ans d'immenses usines. Ces usines sont donc écessairement peu nombreuses et entre les mains e quelques compagnies puissantes, ou de quelques apitalistes de première grandeur.

Elles ont bien, au surplus, les caractères typiques e la grande industrie moderne. Le machinisme est poussé à un tel point que les ouvriers d'une affinerie n'ont besoin, je parle, bien entendu, de masse, d'aucun apprentissage. Le secrétaire d'une nion ouvrière de Philadelphie me raconte que le *rust* du sucre entretient à New-York un agent arlant un grand nombre de langues et chargé 'aller embaucher à leur débarquement les immi-rants étrangers. Ceux-ci, peu au courant du taux méricain des salaires, inquiets d'ailleurs de savoir 'ils trouveront un emploi, acceptent volontiers de ravailler pour un dollar par jour, et si, quelque emps après, ils quittent la raffinerie pour un emploi plus lucratif, l'agent n'a qu'à retourner à l'arrivée du prochain paquebot pour les remplacer. En somme, des individus quelconques peuvent se transformer du jour au lendemain en ouvriers de raffinerie. C'est le triomphe du machinisme.

Il est d'autant plus facile au *Trust* de se procurer des ouvriers de ce genre que presque toutes ses raf-

1. Cité par von Halle, p. 62.

fineries, ainsi que les quelques raffineries indépendantes qui subsistent, sont situées dans des ports : Brooklyn, New-York, Boston, Philadelphie, la Nouvelle-Orléans, le fait mérite d'être noté, parce qu'il a son importance au point de vue de la concentration. On ne peut pas établir avantageusement une raffinerie de sucre dans un endroit quelconque aux États-Unis. De fait, on n'en trouve que dans les grands ports où vient aboutir la plus grande partie de la matière première, le sucre de canne de Cuba, des Philippines et du Brésil, le sucre de betterave d'Europe; la production indigène n'entre actuellement dans le total des sucres bruts que pour une faible proportion. Il y a donc une sphère étroite pour la raffinerie du sucre, comme il y en a une pour la raffinerie du pétrole et pour l'extraction de l'anthracite; ce n'est pas, il est vrai, un monopole naturel, mais l'industrie ne s'en trouve pas moins centralisée en un lieu déterminé par des nécessités impérieuses auxquelles elle ne saurait se soustraire.

La raffinerie du sucre se constitue donc forcément en très grandes usines et dans des villes considérables de la côte. Tandis que la production du sucre brut peut avoir lieu à peu près partout, l'opération du raffinage échappe aux entreprises de dimensions ordinaires, à tous les pays non maritimes, à tous les ports de second ordre.

Un autre élément vient encore réclamer de ceux qui l'entreprennent une grande puissance financière. C'est la cherté de la matière première combinée

vec le faible degré de transformation que le raffi-
ıage lui fait subir.

Toute industrie se complique toujours d'une
louble opération commerciale, l'achat de la matière
ıremière et la vente du produit; suivant que la
ransformation industrielle est plus ou moins consi-
lérable, cette opération commerciale diminue ou
ıugmente d'importance par rapport à l'ensemble de
'industrie. Ici, elle tient une grande place, en sorte
ıue les raffineurs sont de grands négociants en
ıucres. Pour ce négoce, plus encore que pour l'éta-
ɔlissement et la marche de leurs usines, il leur faut
ın gros capital.

Et, comme il s'agit ici d'un objet de consomma-
tion courante et générale, surtout aux États-Unis,
on peut agir sur de très grandes quantités de mar-
chandises à la fois, leur écoulement étant toujours
rapide.

En plus, le sucre peut s'accumuler et se con-
server sans grand inconvénient. Il se prête, par
conséquent, aux grands approvisionnements. L'achat
en masse n'est donc pas limité ici comme pour
d'autres produits, la viande par exemple, par la
nécessité d'une vente très prochaine.

Tout se prête en somme à la concentration dans
l'industrie de la raffinerie. Les industriels de taille
ordinaire en sont violemment expropriés, s'ils ne
préfèrent pas sagement se laisser absorber par les
compagnies monstres.

En juillet 1891, le capital social du *Trust* du
sucre montait à cinquante millions de dollars, soit

plus de deux cent cinquante millions de francs[1].

En 1896, M. S. V. White, un des hommes les plus au courant des affaires du *Trust*, m'affirmait que celui-ci avait à sa disposition un fonds de roulement de 135 millions de dollars, plus de 675 millions de francs. « Vous comprenez, ajoutait-il, que dans ces conditions le *Trust* est toujours prêt à profiter des bonnes occasions, et qu'il achète sa matière première avec tous les avantages possibles. »

Il lui est facile aussi d'exercer, grâce à cette puissance financière, un certain pouvoir régulateur sur les cours du sucre raffiné. Disposant d'une quantité considérable de cette marchandise, il prend soin d'éviter les encombrements qui pourraient se produire sur le marché et appesantir les cours.

Enfin, il est parvenu à se faire l'arbitre de la situation en se rendant maître de la raffinerie du sucre livré à la consommation ordinaire. Les quelques raffineries indépendantes qui subsistent — on m'en cite deux à Brooklyn, une à Philadelphie, une à Boston, une à la Nouvelle-Orléans — produisent un sucre de choix destiné surtout à la confiserie.

La puissance du capital accumulé jointe à l'habileté financière de ceux qui le détiennent a-t-elle seule obtenu ce résultat? Non, car c'est par une série d'applications scientifiques que la raffinerie modeste d'autrefois est devenue la raffinerie perfectionnée d'aujourd'hui, l'immense usine à machi-

1. Voir, dans la *North American Review*, July 1891, p. 83, article déjà cité de M. Thurber.

nisme coûteux. Et c'est l'entrée en scène de ce nouveau type d'usine qui a fait disparaître le type primitif, jetant ainsi les fondements solides du *Trust*. Le *Trust* du sucre n'est donc pas un *Trust* de spéculation, mais un *Trust* industriel. Les deux frères Havemeyer qui le dirigent, se partagent, dit-on, la besogne : l'un, Théodore, plus au courant des moindres détails techniques de la raffinerie qu'aucun de ses contremaîtres; l'autre réservant ses facultés de premier ordre au côté financier de l'entreprise.

Toutefois, nous ne tenons pas là encore l'explication du *Trust*. Que le nombre des raffineries soit très restreint à cause des aptitudes rares et des ressources financières considérables qu'elles réclament, cela ressort bien comme un résultat normal; mais qu'une seule compagnie ait monopolisé, ou peu s'en faut, la raffinerie du sucre de consommation courante; qu'elle fournisse à elle seule 80 p. 100 de la production totale américaine[1], voilà qui ne se comprendrait pas sans la présence d'un élément que nous n'avons pas encore examiné.

On dit généralement que la grande crise de 1884 à 1886 avait rendu nécessaire la constitution d'un *Trust*. Il y eut en effet à cette époque une période de dépression pendant laquelle la surproduction produisit un abaissement de prix exagéré et causa la ruine de beaucoup de raffineurs. Tout naturelle-

1. C'est le chiffre donné devant le comité d'enquête parlementaire du Sénat de New-York de 1897, connu sous le nom de *Lexow Committee*, du nom de son président.

ment, l'idée vint à ceux qui avaient été assez forts pour traverser la crise, d'en prévenir le retour en s'entendant pour limiter la production. Mais ces faits ne montrent en somme que l'utilité de la combinaison, et non sa possibilité.

Ce n'est pas une petite entreprise que de limiter l'offre d'une marchandise sur un marché donné, lorsque cette marchandise peut être produite dans un grand nombre de pays et que, d'autre part, elle se prête, par le rapport de son poids à sa valeur, à de lointains transports. Toute tentative tendant à la raréfier pour en faire monter le cours attire immédiatement une masse de concurrents éloignés, et menace d'aggraver le danger d'encombrement que les producteurs locaux se préoccupaient de conjurer.

C'est ce qui serait arrivé au *Trust* du sucre si le marché américain n'avait été préalablement fermé par les hautes barrières d'une protection douanière féroce. A l'abri de ce retranchement formidable — à sa merci, aussi, — il était possible aux grands raffineurs de rançonner le consommateur, de créer un monopole américain.

Les tarifs faisaient pour eux, artificiellement, plus que les conditions économiques n'avaient fait naturellement pour le pétrole et l'anthracite, en sorte que nous retrouvons à l'origine de ce nouveau *Trust* la même anomalie que nous avons déjà signalée dans la constitution des deux précédents : une erreur des pouvoirs publics au sujet de leurs attributions.

Seulement, ici, cette erreur a un effet direct. Dans

le cas du pétrole et de l'anthracite, il y avait eu une négligence commise au moment de la construction des chemins de fer, abandon complet d'un service public à des compagnies privées et, par suite, abus de la part de ces compagnies; dans le cas du sucre, au contraire, c'est l'État fédéral lui-même qui agit au nom de sa puissance législative pour forger l'instrument au moyen duquel le *Trust* pourra établir son monopole.

Et les conséquences de cette situation sont notables. Le tarif étant le bouclier nécessaire du *Trust*, l'action corruptrice de celui-ci sur les pouvoirs publics se développera de la façon la plus scandaleuse. Et chaque changement dans la législation douanière — on sait s'ils sont fréquents aux États-Unis — mettra en question son existence même, donnant ainsi au *Trust* un caractère de spéculation aléatoire.

Les faits normaux de concentration industrielle que nous avons exposés vont donc servir de base à un phénomène anormal de monopole, grâce à l'introduction d'un élément tout artificiel qu'il nous faut maintenant étudier, le tarif douanier.

II. — Le monopole anormal dû aux tarifs douaniers.

Les tarifs douaniers agissent de deux façons sur la raffinerie de sucre américaine. Ils assurent d'abord aux raffineurs des avantages sérieux sur leurs con-

currents étrangers; c'est là leur premier effet et le plus apparent. Et ils créent un marché artificiellement fermé, échappant au libre jeu de la concurrence, offrant par suite au monopole des facilités particulières. C'est le plus important de leurs effets en ce qui concerne le *Trust*.

Grâce à l'existence d'une série de marchés ainsi fermés par des droits à l'entrée sur les sucres étrangers, faussés par des primes d'exportation, ou par des impôts de consommation énormes, nous trouvons l'industrie du sucre monopolisée, ou peu s'en faut, non seulement aux Etats-Unis, mais en Allemagne, en Autriche, en France. On annonçait dernièrement la constitution d'un *Trust* dans la République Argentine à la suite de la protection douanière vigoureuse qui frappe dans ce pays la tonne de sucre d'un droit de 200 francs environ [1].

En France, lors de la discussion récente de la loi sur les sucres, le syndicat des fabricants de sucre exposait dans une lettre publique qu'il était tout prêt à renoncer au bénéfice des primes de l'exportation, aux bonis de fabrication, pourvu qu'on cessât de surcharger le sucre d'un impôt de consommation de 240 p. 100 de sa valeur [2]. Les fabricants de sucre, ceux qui extraient le sucre brut de la betterave, ne paraissent pas, en effet, avoir intérêt à conserver le régime bizarre qui nous régit en cette matière, mais j'imagine que les raffineurs

1. Voir le *Monde économique* du 3 juillet 1897.
2. Voir dans *Le Temps* du 17 janvier 1897 la lettre de M. Tétard, président du syndicat des fabricants de sucre de France.

ne le verraient pas disparaître sans regrets. C'est lui, en effet, qui, en nous isolant, en créant un marché français aussi strictement clos que le marché d'une ville au moyen âge, leur a permis l'entente qui supprime pratiquement la concurrence entre eux.

Devant la commission d'enquête du Sénat des États-Unis, M. Havemeyer reconnaissait le 15 juin 1894 que le tarif douanier américain donnait aux raffineurs une marge de profits plus large[1]. Il aurait pu dire aussi que le tarif, agissant comme *isolateur*, était une condition indispensable à l'existence du *Trust*.

Au surplus, son aveu n'aurait rien ajouté à la leçon très claire des faits qui se passaient précisément à la même époque. C'était pendant la discussion du bill Wilson; les Démocrates victorieux cherchaient à adoucir les rigueurs du tarif Mac Kinley et on parlait de nouveau — comme on le fait toujours à chaque changement de législation douanière — de rendre libre la table du déjeuner, *free breakfast table*, notamment de permettre à tout citoyen américain de sucrer son thé ou son café sans acquitter un impôt. Émus de ce danger, les principaux actionnaires de l'*American Sugar Refining Company* — c'est le nom officiel du *Trust* — s'empressèrent de vendre en sous-main une grande partie de leurs actions, sachant bien que du jour où le marché américain serait ouvert, le règne du

1. Cité par von Halle, p. 69.

Trust se trouverait étrangement compromis. C'était, d'ailleurs, en prévision d'une réaction libre-échangiste toujours possible que les fondateurs du *Trust* lui avaient donné la forme d'une grande société par actions. Ils pouvaient aussi se retirer de l'affaire rapidement, sans donner l'éveil, sans déterminer une panique[1].

On voit combien nous sommes loin de la politique suivie par les fondateurs du *Standard Oil*, qui lient leur sort personnel à celui de leur *Trust*, qui assurent leur domination par l'énormité des placements qu'ils opèrent dans chacune des compagnies constituant le *Trust*. C'est que nous sommes très loin aussi des conditions économiques du pétrole. Au lieu d'un monopole à base naturelle nous avons un monopole à base artificielle. Nous sommes en plein aléa, et on comprend bien cette parole d'un financier américain : « Je ne veux pas acheter d'actions de l'*American Sugar Refining Company* par la même raison que je ne prends pas de billets de loterie ».

On arrive, il est vrai, à corriger la chance, à gouverner en quelque sorte ce terrible aléa, dont les législateurs sont les maîtres ; mais ce n'est pas sans de gros sacrifices d'argent et de fortes brèches à l'honneur des représentants de la nation.

Le *Trust* a été créé en 1887. Depuis cette époque le régime douanier américain a été modifié trois fois : par le tarif Mac Kinley en 1890, par le tarif Wilson en 1894, par le tarif Dingley en 1896.

1. Voir von Halle, p. 101, 102, et la note de la page 102.

e fois, le *Trust* a dû se livrer à une campagne le auprès des membres du Congrès pour se :corder les avantages qu'il désirait; son inter- ı a d'ailleurs été couronnée de succès; les teurs américains ont fait bonne garde autour 'ché des États-Unis.

arif Mac Kinley, en 1890, frappait tous les au-dessus du degré 16 de l'étalon hollandais *Standard*), d'un droit d'entrée de 2 cen- 1/2 par livre. En outre, un droit égal attei- 'es sucres en provenance de pays accordant 'imes' d'exportation à leurs producteurs de de telle sorte que l'Allemagne et l'Autriche[1]

ıait que l'existence de primes à l'exportation en faveur ıcteurs allemands et autrichiens a été l'argument décisif :vé le vote de primes analogues en faveur des producteurs lors de la discussion de la loi sur les sucres en 1897.

à l'intérêt énorme de l'Allemagne et de l'Autriche dans la des droits sur le sucre en Amérique, on peut s'en rendre ıar l'importance de la production sucrière dans ces deux tableau suivant, emprunté au *Monde économique* du 897, en donne une idée très complète :

	1896-97 Tonnes.	1895-96 Tonnes.	1894-95 Tonnes.	1893-94 Tonnes.
ıe.....	1.835.000	1.637.000	1.828.000	1.366.000
.....	946.000	781.100	1.043.000	832.000
.....	700.000	624.900	745.000	540.000
.....	725.000	730.000	595.000	650.000
.....	271.700	220.000	250.000	226.000
.....	175.000	107.000	85.000	72.000
.....	102.000	79.400	140.000	110.000
ıys.....	70.000	60.000	»	»
ıucre de better.	4.824.700	4.239.400	4.686.000	3.796.000
canne.....	2.885.000	2.968.811	3.581.413	3.552.374
l.....	7.709.700	7.208.211	8.267.413	7.348 374

— les plus grands importateurs de sucre aux États-Unis — avaient à acquitter un droit total de 5 centimes par livre (anglaise), soit d'environ 0 fr. 11 par kilog. De plus, le marché américain était encore isolé d'une autre manière : tout producteur de sucre provenant de sorgho, canne à sucre, betterave ou érable à sucre, récolté aux États-Unis, pouvait, moyennant certaines formalités, se faire payer par le trésor une prime (*bounty*) de 0 fr. 10 par livre lorsque ce sucre atteignait 90° au polariscope, ou de 0 fr. 075, lorsqu'il en marquait de 80 à 90, soit 0 fr. 22 ou 0 fr. 16 1/2 par kilog. [1].

En revanche, les sucres au-dessous du degré 16, les mélasses, etc., étaient exemptés de tout droit et pouvaient entrer librement aux États-Unis [2].

Malgré la tendance générale ultra-protectionniste du tarif Mac Kinley, ces dispositions étaient, par rapport au régime précédent, un acheminement vers la *free breakfast table*. Elles modéraient les droits d'entrée anciens. A cette époque, d'ailleurs, le trésor américain souffrait de pléthore et Mac Kinley déclarait n'avoir frappé certaines marchandises d'un droit exorbitant que pour en empêcher l'entrée et diminuer ainsi des recettes douanières trop encombrantes. Dans le cas du sucre, il ne pouvait pas être question d'en arrêter l'importation. Les Américains en consomment annuellement

1. Voir Tariff Acts passed by Congress of the United States from 1789 to 1895, compiled by William H. Michael and Pitman Pulsifer. Document n° 219. Senate. 54th Congress, p. 340 à 342.
2. Tariff Acts, p. 366.

viron trois milliards de livres[1] et n'en produisent s le cinquième. La politique protectionniste vait donc normalement conduire le législateur à ıpper les sucres étrangers d'un droit modéré et favoriser les producteurs de sucre indigène au ɔyen d'une forte prime. En plus, cette prime était ıe manière de diminuer les excédents accumulés ı trésor. Quels qu'aient pu être à ce moment-là ; agissements du *Trust* et son influence sur les cisions prises, il faut reconnaître que ces déci- ɔns étaient conformes à l'esprit général de la loi : 1890 et à la politique du parti qui l'inspira. Elles : présentaient pas un caractère anormal.

La loi de 1894 (tarif Wilson) devait au contraire ettre en relief d'une manière fâcheuse l'influence ı *Trust* du sucre sur les législateurs. Elle éle- ıit en effet à son profit les barrières protection- istes, tandis qu'elle les abaissait pour la plupart es autres produits.

Le résultat fut d'autant plus remarqué que la utte avait été très chaude. Le *Trust* avait pu raindre à un moment donné que la réaction libre- changiste amenât la suppression complète des droits sur le sucre. Nous avons vu que ses action- naires les plus importants, les plus avisés et les mieux informés, s'étaient même parés en prévision de ce danger, mais ils parvinrent finalement à le conjurer. Deux sénateurs, MM. Goarman et Brice,

1. D'après l'enquête du Sénat de New-York en 1888, la consommation était alors de deux milliards huit cent millions de livres. Voir William Cook, *Trusts*, p. 66.

montrèrent un zèle ardent pour le vote des d
sur le sucre et surent si bien persuader leurs
lègues de leur nécessité qu'en fin de co
la modification apportée par le nouveau
se trouva aggraver le régime protecteur po
sucre.

On supprimait, il est vrai, les primes à la pr
tion, offrant ainsi en holocaustes sur l'autel du l
échange quelques planteurs et cultivateurs n
bien armés que les raffineurs pour faire prév
leurs intérêts; puis, ce sacrifice une fois acco
on frappait les sucres étrangers d'une séri
taxes : 1° 40 p. 100 *ad valorem* sur tous les su
mélasses, sirops, etc. Cette catégorie se tro
exempte de droits sous l'empire du tarif
Kinley. — 2° Le sucre dépassant le degré 1
l'étalon hollandais payait en outre un droit de
de cent par livre, soit environ un centime e
(0 fr. 0138) par kilog. — 3° Le sucre en proven
d'un pays où il bénéficierait d'une prime d'e
tation acquittait en plus un droit de 1/10 de
par livre, soit 0 fr. 011 par kilog.[1]. En somm
supposant le sucre brut au prix de 0 fr. 25 le k
pris en Europe[2], une tonne de sucre cotée 250 f
en France, en Allemagne ou en Autriche, et d
sant le degré 16, avait à payer trois droits s
posés de 100 francs, 13 fr. 80 et 11 francs, so

1. *Tariff Acts*, p. 424 et suiv.
2. Ce chiffre est indiqué comme chiffre normal par le Pré
du syndicat français des producteurs de sucre dans la lettr
plus haut.

total 124 fr. 80 pour entrer aux États-Unis. Elle était frappée, par conséquent, de 50 pour 100.

Toutefois, on avait bien soin de déclarer expressément que le traité de réciprocité commerciale conclu en 1875 avec Sa Majesté le Roi des îles Hawaï ne se trouvait en aucune manière dénoncé par le fait de ces nouvelles rigueurs[1]. C'est que plusieurs personnages importants du *Trust* avaient des intérêts importants dans ces îles; ils tenaient essentiellement à ce que le sucre brut de cette provenance continuât à entrer en franchise[2].

Le vote sur les sucres fut le grand scandale du tarif Wilson. Il contribua dans une mesure appréciable, dit-on, à la désorganisation du parti démocrate pendant les dernières années de la seconde présidence de M. Cleveland. C'était, en effet, comme une trahison des intérêts libre-échangistes démocrates au profit de quelques intérêts particuliers.

Ce vote eut aussi une action marquée sur le mouvement général contre les *Trusts*. Il accusait d'une manière indéniable ce pouvoir politique des *Trusts* que certains orateurs populaires exagèrent à plaisir, et dont ils sont toujours heureux de montrer les résultats. Dans ce cas, ceux-ci n'étaient que trop apparents.

L'année 1897 devait amener une nouvelle discussion du tarif douanier. Le retour aux affaires

1. *Tariff Acts*, p. 425.

2. Dans la question de l'annexion des îles Hawaï l'influence du *Trust* du sucre s'est encore fait sentir dernièrement pour les mêmes raisons.

des Républicains ultra-protectionnistes, l'élection de Mac Kinley à la présidence de la République, témoignaient d'une recrudescence des idées de défense douanière, et le Trésor mis à sec par l'exagération insensée des pensions militaires accordées aux anciens combattants de l'armée du Nord, réclamait une source plus abondante de recettes; c'est sous l'empire de ces circonstances que le tarif Dingley fut préparé. Au lieu de s'en tenir, comme en 1890, à une politique de prohibition en exagérant les droits d'entrée sur les marchandises étrangères que la production nationale pouvait remplacer, on cherchait à établir des droits simplement protecteurs et produisant un revenu pour le Trésor.

Tel était, du moins, le programme. La discussion du tarif Dingley montra que le parti républicain n'avait pas l'indépendance nécessaire pour le faire aboutir. Les intérêts manufacturiers avaient trop contribué à son triomphe pour ne pas se montrer exigeants vis-à-vis de lui; les grands *Trusts* l'avaient tout particulièrement soutenu dans la lutte en faveur du maintien de l'étalon d'or. Il n'en pouvait être autrement, puisque les *Trusts* représentent toujours un grand pouvoir financier, et que toute la haute finance américaine se rangeait naturellement du côté de la « saine monnaie ». Mais ce qui avait fait la force du parti pendant la campagne électorale devait se retourner contre lui après la victoire. Il s'était appuyé sur des soutiens qui entendaient bien être payés de leurs services. La discussion du tarif fut pour eux l'occasion favorable.

Dès lors, il ne resta plus grand'chose du tarif Dingley, tel qu'il avait été primitivement présenté au vote de la Chambre des Représentants. Les articles destinés seulement à procurer un revenu au trésor furent éliminés ; ceux dont l'objet direct était de protéger une industrie puissante, de favoriser un *Trust*, furent seuls conservés et aggravés.

Le Sénat fut le théâtre de scandales plus criants encore que ceux dont le tarif de 1894 avait été l'occasion. Le tarif Dingley, tel que la Chambre des Représentants l'avait voté, assurait de grands avantages aux raffineurs de sucre, mais le *Trust* ne s'en déclarait pas satisfait. Il fallut que le Sénat fermât le marché aux sucres allemands et autrichiens en décidant que toutes les marchandises étrangères jouissant de primes seraient frappées de droits additionnels équivalant à ces primes. Les financiers du *Trust* engagés à Hawaï dans la production du sucre brut s'étaient entendus, assure-t-on, avec d'autres financiers intéressés au canal de Nicaragua pour amener ce résultat, à charge de revanche [1]. On comprend quelle devait être la fureur des marchandages dans les couloirs du Sénat quand on pense que cet article passa avec une majorité de quatorze voix seulement [2].

Le marché des valeurs accuse d'une façon irrécusable l'influence du nouveau tarif sur la situation du *Trust* du sucre. Lorsque le Congrès commença à discuter le tarif, les actions ordinaires des raffineries étaient à 110; une fois la conférence ter-

1. Le *Monde économique*, 10 juillet 1897.
2. Dépêche de l'Agence Havas, Washington, 2 juillet 1897.

minée, elles avaient monté à 140. Sur le total des actions, cet écart donne un bénéfice de 13 millions de dollars [1], soit plus de 65 millions de francs. Cela vaut bien — pour les consciences peu scrupuleuses — quelques *sacrifices* adroitement consentis pour éclairer le vote des sénateurs.

En présence de pareils faits, on est porté à oublier que le *Trust* du sucre n'est pas un *Trust* de pure spéculation et qu'il a une cause profonde dans les conditions économiques normales de la raffinerie américaine. Au surplus, ces conditions ne sont pas à elles seules déterminantes du *Trust*, elles lui sont simplement très favorables. Le tarif, en fermant le marché américain, en l'isolant, permet au *Trust* de mettre ces conditions à profit, en sorte que celui-ci participe d'un double caractère suivant le point de vue auquel on l'examine : tantôt, *Trust* industriel basant son monopole sur le développement des grandes raffineries, tantôt *Trust* de spéculation, achetant des votes de sénateurs pour faire monter ses actions.

Ce double caractère se retrouve dans la situation légale du *Trust* et dans les vicissitudes auxquelles elle a donné lieu.

III. — La situation légale du Trust.

Lorsqu'au mois d'août 1887 le *Trust* du sucre se constitua pour la première fois, aucune des lois si

1. *Monde économique*, 14 août 1897.

nombreuses votées depuis contre les *Trusts* n'existait encore, et le contrat qui devait donner à la combinaison sa valeur et sa forme légales fut rédigé sans précautions particulières [1].

En premier lieu, le *Trust* ne se dissimulait pas. Quatorze compagnies ou entreprises individuelles (*firms*) de raffinerie s'unissaient entre elles pour constituer un bureau (*Board*) auquel étaient remises les actions de chacune d'elles en échange de certificats de *Trust*. Ces compagnies ne se dissolvaient pas; elles continuaient à vivre et à agir comme personnes légales en profitant de leurs chartes d'incorporation, mais elles dépendaient toutes d'une direction commune, du *Board of trustees* auquel elles s'étaient livrées. C'était le contrat classique de *Trust*.

En second lieu, les rédacteurs de l'acte ne surent pas imiter le silence si prudent du *Standard Oil*. Ils voulurent donner des raisons de leur détermination, tout comme s'il s'était agi de motiver un jugement ou de donner un enseignement. Ils oublièrent que plus on veut prévoir et expliquer dans le texte d'un contrat, plus on court de risques, plus on prête le flanc aux attaques. Et, bravement, ils firent figurer en tête de leur convention la déclaration suivante.

« Les objets de cette entente sont :

1° De promouvoir l'économie dans l'administration et de réduire le coût du raffinage, de manière

1. Le texte du *Sugar Trust Agreement* se trouve en appendice dans le livre de M. William W. Cook, *Trusts, the Recent combinations in Trade*, p. 953 et suiv.

que le prix du sucre puisse être maintenu aussi bas que possible tout en assurant un profit raisonnable;

2° De donner à chaque raffinerie l'avantage de tout l'outillage et de tous les procédés connus et employés par les autres, et utiles pour améliorer la qualité et diminuer le prix de revient du sucre raffiné;

3° De fournir une protection contre les combinaisons illégales de la main-d'œuvre (autrement dit contre l'organisation ouvrière);

4° De protéger contre la tendance à abaisser le degré de pureté des sucres raffinés;

5° Généralement, de servir les intérêts des parties par tous les moyens légaux et appropriés [1]. »

« Ils avaient eu bien soin, il est vrai, de passer sous silence le véritable objet du *Trust*, la limitation de la production. On sortait d'une crise très grave; on voulait parer à l'encombrement du marché, et la réunion des raffineries les plus puissantes sous une même autorité était le meilleur moyen de porter remède à cette situation.

1. Voici le texte de cette partie de l'*Agreement* :

The objects of this agreement are :

1° To promote economy of administration and to reduce the cost of refining, thus enabling the price of sugar to be kept as low as is consistent with a reasonable profit.

2° To give to each refinery the benefit of all appliances and processes known or used by the others, and useful to improve the quality and diminish the cost of refined sugar.

3° To furnish protection against unlawful combinations of labor.

4° To protect against inducements to lower the standard of refined sugars.

5° Generally to promote the interests of the parties hereto in all lawful and suitable ways.

C'était si bien là le but principal du *Trust* que, de suite après sa création, son effort se porta dans ce sens. Deux raffineries furent fermées à Boston; deux autres à New-York; deux furent momentanément arrêtées; dans quelques autres la production fut réduite d'un quart[1]. De cette façon le *Trust* ramenait l'équilibre entre la production et la consommation; il diminuait ses frais généraux en fermant les usines les moins bien outillées, et les anciens propriétaires de ces usines, aujourd'huî détenteurs de certificats de *Trusts* qui leur donnaient droit à une part de bénéfices sur l'ensemble des opérations du *Trust*, ne se trouvaient pas atteints dans leurs intérêts par cette clôture. Tout au contaire, ils bénéficiaient des avantages généraux qu'en retirait le *Trust*.

Mais il importait que cette manœuvre, très parfaitement connue du public, n'apparût pas dans le texte de l'acte constitutif du *Trust*. Elle avait en effet tous les caractères d'une combinaison attentatoire à la liberté du commerce, *in restraint of the trade*, et pouvait comme telle rendre le contrat illégal.

Les rédacteurs de l'acte crurent être habiles en dissimulant le vrai but sous une quantité de motifs secondaires, mais l'énonciation de ces motifs fournit des armes à l'*attorney general* de New-York, qui poursuivit le *Trust* pour le faire mettre en liquidation.

1. William W. Cook, *Trusts*, p. 69.

Le *Trust* se défendit, fit appel des premières condamnations qui l'atteignirent, mais dut, en fin de compte, s'incliner devant le jugement de la Cour Suprême. L'argument juridique sous lequel il succomba est intéressant à signaler : ce n'était pas, à proprement parler, le *Trust* dont on contestait la validité. La Cour considérait seulement que les compagnies qui l'avaient formé se trouvaient par là même avoir perdu le bénéfice de leur charte d'incorporation. Cette charte, disait-on, leur a été donnée en vue d'une fonction qu'elles ont déléguée à un *Board of trustees*, qu'elles ne remplissent plus elles-mêmes. Elles ne font plus ce que leur charte les autorisait à faire, ce pourquoi elle leur avait conféré la personnalité civile. En conséquence, ces compagnies sont déchues de leurs chartes, elles n'existent plus légalement, et il y a lieu de les liquider.

En d'autres termes, si le *Trust* avait été conclu entre quatorze raffineurs particuliers, et non entre quatorze compagnies obligées de recourir à une charte pour acquérir la personnalité, il aurait échappé à la condamnation ; mais les entreprises particulières qui avaient adhéré au *Trust*, et dont une en avait été le promoteur (Havemeyer and Elder), avaient dû se transformer en sociétés par actions pour l'échange des *Trust certificates* contre une quantité correspondante d'actions [1]. La déchéance

1. Cette transformation est prescrite par l'acte de Constitution du *Trust* dans les termes suivants : « The parties hereto who are not Corporations shall become such before this deed takes effect » — William W. Cook, *loc. cit.*, p. 96.

prononcée par la Cour Suprême atteignait donc tous les signataires du *Trust* sans distinction.

Les explications données dans l'acte contribuèrent à motiver l'appréciation de la Cour. Elles ne laissaient en effet aucun doute sur l'unité de direction. On devait étendre à toutes les raffineries l'application de certains procédés connus seulement dans quelques-unes. Toutes devaient recevoir l'outillage le plus perfectionné. Bref, on mettait tout en commun sous une autorité chargée à la fois de pousser les progrès techniques et de veiller au côté financier de l'entreprise. Dans ces conditions, les compagnies contractantes n'avaient plus aucun rôle actif; cela était de toute évidence.

A la même époque, le *Trust* du pétrole, constitué dès 1882, continuait à prospérer hors des atteintes de la *Common law*. Il apparaissait juridiquement sous la forme d'une fédération de compagnies diverses — les *Standard Oil Companies* des divers Etats pétrolifères — dans lesquelles s'étaient fondues les anciennes sociétés signataires du *Trust*, mais dont chacune avait un rôle à remplir, une existence distincte. L'absorption complète de ces compagnies par le *Board of Trustees*, bien qu'elle existât en fait, n'était pas révélée par l'acte constitutif lui-même, comme cela avait lieu pour le *Trust* du sucre [1].

L'échec subi par celui-ci devant les tribunaux, la liquidation même qui s'ensuivit ne furent pas

1. Voir plus haut l'analyse du *Standard oil agreement*.

d'ailleurs pour lui une sentence de mort. La faute qu'il avait commise n'était qu'une imprudence juridique; elle ne compromettait aucunement la base économique sur laquelle son existence était assise. Après comme avant le jugement de la Cour, l'industrie de la raffinerie était invinciblement poussée vers la concentration. Après comme avant, les tarifs douaniers, en fermant le marché américain, favorisaient la monopolisation d'une industrie très concentrée. Il ne s'agissait que de trouver une forme juridique inattaquable et d'en revêtir le *Trust*.

On la trouva, et comme il devait arriver quelques années plus tard pour le *Standard Oil* lors de sa dissolution apparente sous le coup des *Anti Trust Laws*, cette forme nouvelle, imposée en quelque sorte par les rigueurs de la législation, marqua un progrès dans l'énergie de la concentration. Le *Trust* se releva plus puissamment organisé, plus étroitement lié dans toutes ses parties.

Il fut reformé pendant la liquidation même[1]. Une compagnie se constitua, l'*American Sugar Refining Co.*, qui acheta toutes les anciennes compagnies signataires du *Trust*, paya leurs actionnaires avec les actions nouvelles qu'elle émit, les admettant tous au même titre individuel, et fusionna les raffineries. C'était la société monstre substituée à un groupement de sociétés.

1. J'ai eu la bonne fortune de rencontrer et d'interroger sur ces faits M. S. V. White, nommé liquidateur de l'ancien *Trust* et qui a assisté, pendant qu'il remplissait cette fonction, à la Constitution de l'*American Sugar Refining Co.*

Lorsque la loi fédérale contre les *Trusts* eut été votée, l'attorney général des États-Unis voulut poursuivre l'*American Sugar Refining Co.* comme *Trust* déguisé. Mais ce fut sans aucun succès. La Cour Suprême décida que, telle qu'elle avait été reconstituée, cette société n'était pas un *Trust*, mais une *corporation* ordinaire (c'est-à-dire une société *incorporée* par sa charte) reconnue par les lois du New-Jersey, où elle avait pris naissance, et conforme aux règlements édictés par cet État.

L'effort des *Anti Trust Laws* venait donc se briser contre le résultat d'autres mesures législatives, contre l'isolement économique produit par les tarifs, et sans lequel le *Trust* du sucre n'aurait pas pu se constituer.

Rien ne montre mieux ce double caractère de force et de faiblesse que nous annoncions plus haut. Le *Trust* est fort puisqu'il résiste aux attaques formelles de la loi. Poursuivi par l'attorney général une première fois, il ne succombe en apparence que pour se reconstituer avec plus d'énergie, et désormais, malgré l'accumulation de textes foudroyants que votent à l'envi les législatures des divers États et le Congrès fédéral lui-même, il résiste à tous les assauts. On serait tenté de le croire inébranlable si aux causes normales de concentration qui ont contribué à sa formation ne venait pas se joindre l'élément indispensable à son succès, mais anormal, du tarif douanier. En cela, il est faible. Il brave la loi parce qu'il a été armé par la loi. Si la loi lui retirait les armes qu'elle lui a

fournies, elle n'aurait plus besoin de l'attaquer directement. Il tomberait de lui-même. Mais pour cela, il faudrait que les États-Unis renonçassent à leur politique protectionniste, et il y a peu d'apparence que cette réforme soit près de s'opérer. Le seul élément qui y pousse est le développement constant de l'industrie américaine. Le jour où cette industrie se sentira assez forte pour lutter contre l'Europe, les États-Unis seront aussi libre-échangistes que le plus absolu des Manchestériens. Seulement, il est impossible de prévoir, même approximativement, quand cet événement se produira.

En attendant, il y aura toujours dans la législation douanière un élément générateur de *Trusts* contre lequel les *Anti Trust Laws* resteront impuissantes.

IV. — Les effets du Trust.

Il nous reste à déterminer les effets du *Trust* du sucre.

Beaucoup d'accusations sont lancées contre lui, qui ne tiennent pas essentiellement à sa qualité de *Trust*. J'ai eu l'occasion de dire plus haut comment le secrétaire d'une union ouvrière de Philadelphie rangeait parmi ses griefs contre les *Trusts* le fait qu'un agent du *Trust* du sucre profite des débarquements d'immigrants européens sans expérience pour les embaucher à des prix peu élevés. Cela ne prouve aucunement que l'existence d'un *Trust* dans la raffinerie du sucre soit une cause de baisse pour

la main-d'œuvre, mais simplement que cette industrie, pourvue de machines très perfectionnées, peut employer des ouvriers quelconques et que, dans ces conditions, elle croit de son intérêt de les payer le meilleur marché possible. Les raffineries indépendantes n'agissaient-elles pas ainsi avant 1887? Et ne retrouve-t-on pas des faits du même genre dans les raffineries parisiennes où les ouvriers sont embauchés tous les matins pour une journée, à la porte des usines, aux *Docks* de Londres et de Liverpool? Rien ne prouve que le *Trust* soit responsable en cela.

Ses défenseurs portent même à son actif une augmentation d'environ 10 pour 100 dans les salaires [1], mais là non plus nous ne saurions reconnaître un effet du *Trust*. Gette augmentation n'est assurément pas bénévole de sa part. Elle résulte des fluctuations qui se sont produites sur le marché de la main-d'œuvre non spécialisée (*unskilled labour*) dans les grands ports américains. Et peut-être la diminution du nombre des immigrants depuis dix ans, les précautions prises par le gouvernement pour empêcher l'introduction aux États-Unis des gens sans ressources, fourniraient-elles l'explication de ce fait. En tout cas, c'est par une simple rencontre, par l'effet d'une concomitance fortuite, que l'on constate une élévation de 10 pour 100 dans les salaires des ouvriers raffineurs depuis 1887, époque de la constitution du *Trust*.

Les ouvriers adressent au *Trust* du sucre un autre

1. Voir *The Chronicle* du 13 fév. 1897, « The greed of capital ».

reproche, celui d'avoir fermé des raffineries et jeté, par suite, un grand nombre d'individus sur le pavé. Le reproche est matériellement fondé, puisque, dès 1887, le *Trust* fermait deux de ses raffineries à New-York, deux à Boston et que dans quelques autres il arrêtait momentanément ou restreignait la production; mais si un certain nombre d'ouvriers se sont trouvés ainsi privés de leur gagne-pain, il faut tenir compte de tous ceux qui ont été employés dans les raffineries agrandies. L'*American Sugar Refining Co.* soutient qu'elle emploie actuellement, en 1897, un personnel aussi nombreux que celui des compagnies absorbées par le *Trust* en 1887 [1]. A supposer même que ce personnel fût plus restreint, ce résultat ne pourrait tenir qu'à deux causes qui, l'une comme l'autre, dominent les patrons comme les ouvriers, dont les patrons, par conséquent, ne sont pas responsables. Ou bien, en effet, on a moins d'ouvriers parce qu'on produit moins, et si tel est le cas, c'est que le marché se refuse à absorber une production supérieure; ou bien la réduction du personnel est due au progrès du machinisme, et les progrès connus s'imposent à l'adoption des fabricants.

Les accusations portées par les ouvriers — comme ouvriers, non comme consommateurs — contre le *Trust* du sucre ne sont donc pas sérieusement fondées. Le seul effet du *Trust* qui atteigne les ouvriers employés par lui est, au contraire, un

1. Voir *Lexow Committee* du Sénat de New-York, 1897.

ffet favorable, je veux parler de la régularité de la production. Il n'est pas douteux que le monopole le fait placé entre les mains d'Havemeyer ait rendu es chômages rares. Pour employer une image chère ux défenseurs des *Trusts*, la production scientifique a remplacé la production anarchique. Plus implement, une direction très habile et très prévoyante, pourvue de moyens d'action très puissants t n'ayant pas de concurrence immédiate à redouter, peut maintenir un équilibre suffisant entre la consommation et l'approvisionement du marché, tout en donnant à sa fabrication une allure à peu près égale. Cela se traduit pour les ouvriers en absence le chômages. C'est, à coup sûr, pour eux un avantage appréciable, et c'est là le seul résultat positif que produise le *Trust* à leur endroit.

Il en est tout différemment en ce qui concerne non plus le groupe restreint des individus employés dans les raffineries, mais la masse des consommateurs américains. Ceux-ci accusent le *Trust* de faire hausser les prix du sucre, de s'assurer des bénéfices exagérés, de produire à son gré les fluctuations du marché, et si leurs accusations sont parfois exagérées, le *Trust* n'arrive pas à s'en laver complètement.

A première vue, il semble bien simple de vérifier si le sucre est plus ou moins cher qu'avant l'existence du *Trust*, et celui-ci répond, statistiques en mains, que depuis 1887 le sucre a diminué de 30 pour 100[1]. Mais, malgré les apparences, ce

1. Voir, dans le rapport du *Lexow Committee*, institué par le Sénat de New-York en 1897, la conclusion du sénateur Mac Carren.

chiffre ne prouve absolument rien. En 1887, le sucre brut payait à son entrée aux États-Unis un droit de 84 pour 100[1] environ. Le tarif Mac-Kinley de 1890 l'avait considérablemont abaissé; le tarif Wilson, tout en le relevant, le porta néanmoins à un taux bien inférieur à celui de 1887[2]. Étant donnée la faible proportion de sucre brut produit aux États-Unis par rapport au sucre qui y est raffiné; etant donné, par suite, que les droits de douane exercent à peu de chose près leur plein effet sur les prix de vente, on comprend que la différence des tarifs suffit largement à expliquer la baisse de prix dont le *Trust* voudrait faire remonter l'honneur jusqu'à lui.

En plus, le premier effet de la formation du *Trust* fut très certainement de faire hausser le prix du sucre. M. Cook constatait qu'en février 1886 le sucre raffiné se payait 6cts88 le pound, au lieu de 5cts93 en février 1887, soit près de 0 fr. 10 d'augmentation par kilogramme[3]. Tel était le résultat après six mois de monopole.

1. Voir William Cook, *Trusts*, p. 65. J'emprunte ce chiffre à M. Cook parce qu'il offre une base de comparaison plus facile et que j'ai tout lieu de le croire sérieux, mais il ne représente qu'une appréciation. Le droit dont étaient frappés les sucres sous le régime du *Tariff Act* du 3 mars 1883 n'était pas un droit *ad valorem*, mais un droit fixe gradué suivant le degré marqué à l'étalon hollandais. Par exemple, les sucres faisant de 16 à 20 degrés acquittaient un droit de 3 cents par pound (0 fr. 33 le kilog.). Quoi qu'il en soit, le sucre avait alors à supporter avant d'atteindre le consommateur une taxe douanière qui augmentait d'autant son prix de vente. (Voir *Tariff Acts*, p. 289.)

2. Environ 50 0/0 de la valeur, comme nous l'avons expliqué plus haut.

3. William W. Cook, *Trusts*, p. 67.

Enfin l'insistance victorieuse du *Trust* près des législateurs américains a fait toujours maintenir et par deux fois rehausser les barrières douanières qui ferment le marché du sucre à son profit. Les promesses électorales de *free breakfast table* ont été oubliées et le consommateur américain paie son sucre plus cher parce qu'il est avantageux pour le *Trust* qu'il en soit ainsi.

Sans doute, on peut mettre en avant l'intérêt des producteurs de betteraves sucrières et des planteurs des États-Unis; sans doute aussi, les droits de douane ne sont pas pour le *Trust* des bénéfices directs, mais ce sont eux qui créent la situation grâce à laquelle le monopole a pu s'établir. Les consommateurs ne sont donc pas dans leur tort; ils peuvent tout au plus être taxés d'un peu d'exagération quand ils affirment que le *Trust* leur fait payer le sucre trop cher.

M. Havemeyer reconnaissait d'ailleurs devant le *Stock Gambling Investigation Committee* que les profits dérivant pour le *Trust* de l'existence du tarif (il s'agissait alors du tarif Mac Kinly, le plus modéré de tous pour le taux des droits d'entrée sur le sucre brut) se montaient annuellement de 12 à 13 millions de dollars (60 à 65 millions de francs). Certains financiers pensaient que ce n'était là qu'un aveu partiel et estimaient le profit annuel dérivé de la protection à 20 millions de dollars (cent millions de francs[1]).

1. Von Halle, p. 125.

Est-ce à dire que le pouvoir du *Trust* soit suffisant pour fixer les prix à son gré, comme on le répète souvent? A coup sûr non. Le *Trust* exerçant un monopole aux États-Unis, y est maître des prix du sucre dans la mesure où le sucre est protégé et non autrement. Que les grosses transactions du *Trust* américain aient de l'influence sur le marché général en dehors de l'Amérique, c'est là un effet de leur importance et un effet normal. Que les prévisions de M. Havemeyer sur les fluctuations des cours se réalisent généralement, c'est la conséquence de son information exacte, de son coup d'œil, de son habileté. Il n'y a dans tout cela qu'une connaissance supérieure des faits économiques et une aptitude supérieure à s'en servir par le double moyen de la puissance financière et de la puissance cérébrale.

Nous avons vu jusqu'ici que si les ouvriers de raffinerie n'ont pas souffert de la constitution du *Trust* du sucre, il n'en était pas de même des consommateurs, sur lesquels retombe le poids de la protection douanière : leurs intérêt matériels se trouvent atteints.

Mais le *Trust* est accusé de torts plus graves. Au point de vue financier comme au point de vue politique, on lui reproche d'être un agent de corruption.

Financièrement, il est coupable en effet d'avoir créé un capital fictif. Son capital réel était de 6 millions et demi de dollars (environ 33 millions de francs); son capital nominal est de 50 millions de

lollars (plus de 250 millions de francs) et rapporte ›rès de 10 pour 100 aux actionnaires[1]. En réalité, e revenu est donc d'environ 75 pour 100. Au cours le l'enquête du Comité Lexow, l'exagération de la capitalisation dès la première organisation du *Trust* s'est révélée d'une manière très claire : M. John E. Searles, secrétaire et trésorier de l'*American Sugar Refining Co.*, cité devant le Comité, a reconnu qu'en 1887 il avait acquis pour une somme de 325 000 dollars (1 625 000 fr.) les 700 000 dollars (3 500 000 fr.) de *Trust certificates* attribués à la *North River Refinery*, l'une des compagnies qui se fondaient dans le *Trust*[2].

Le *Trust* du sucre peut invoquer à sa décharge le fait que la capitalisation exagérée (*over capitalization*), la dilution du stock (*watering stock*)[3], sont d'un usage courant aux États-Unis ; la langue américaine est riche en termes pour indiquer ce genre de fraude. Toutefois, ce n'en est pas moins une fraude, et la proportion considérable dans laquelle

1. Voir le *Monde économique* du 20 février 1897.
2. Voir *The Chronicle* du 13 février 1897.
3. L'opération du *watering* n'a pas uniquement pour but de dissimuler les bénéfices d'une entreprise ; souvent aussi elle est une manœuvre destinée à tromper le public sur sa valeur. En tout cas, elle a toujours un caractère frauduleux. Elle assure aux lanceurs d'une affaire des bénéfices prompts lors même que celle-ci doit sombrer quelques mois après ; et si au contraire l'affaire réussit, elle leur crée une situation très privilégiée. Vous montez une usine au prix d'un million de dollars ; vous la capitalisez à deux millions et vous émettez des actions dont vous gardez la moitié ; vous vous remboursez entièrement, et si l'usine fait faillite vous ne perdez rien ; si elle fait des bénéfices, vous tirez revenu d'un capital que vous n'avez pas versé.

le capital réel du *Trust* a été fictivement surélevé la rend ici particulièrement grave.

Politiquement, le *Trust* du sucre a la conscience très chargée. Les tarifs sur lesquels son existence repose sont à la merci d'un vote. Il a donc besoin, et d'une manière constante, de la faveur des législateurs. De là les scandales qu'il a causés et auxquels nous avons déjà fait allusion. Son action est beaucoup plus corruptrice que celle du *Trust* que nous avons examiné précédemment, et cela par la différence même de leurs bases économiques. Dans le monopole du *Standard Oil*, un seul élément est artificiel et anormal, le régime des chemins de fer américains, et cet élément n'a exercé son influence que sur le début de l'opération. En plus, il n'est pas menacé. On ne songe pas aux États-Unis à modifier à bref délai le régime des chemins de fer. Tout au plus, essaie-t-on au moyen de l'*Interstate Commerce Commission* d'assurer aux particuliers quelques garanties contre leur arbitraire. Un *Trust* reposant sur une base aussi solidement établie n'a pas à redouter, pour le moment du moins, l'intervention des pouvoirs publics; il se défend sans difficultés contre les rigueurs maladroites des *Anti Trust Laws*. Au contraire, un *Trust* reposant sur la base chancelante du tarif douanier est corrupteur sans relâche, par nécessité de situation en quelque sorte.

Les récents événements qui ont amené le conflit hispano-américain au sujet de Cuba fournissent un nouvel exemple de l'action politique du *Trust* du

sucre. La précipitation avec laquelle les États-Unis ont déclaré la guerre au moment où des propositions d'arbitrage étaient faites, l'ardeur avec laquelle on a exploité les cruautés du général Weyler pour exciter dans la nation américaine le sentiment humanitaire, tout cela confirme l'opinion depuis longtemps accréditée qu'un groupe financier puissant auprès des pouvoirs publics, avait dans les affaires de Cuba un intérêt moins immatériel et moins respectable que celui de la défense des opprimés. En même temps, la question de l'annexion d'Hawaï est remise sur le tapis; de sorte que les États-Unis peuvent se trouver engagés dans des difficultés internationales, non pas seulement en considération de leurs intérêts publics ou de leur rôle politique, mais en considération de spéculations privées et parce qu'il importe à quelques monopolisateurs de réunir au territoire américain des pays producteurs de sucre. C'est là une manifestation éclatante du danger politique des *Trusts*.

CHAPITRE V

LE TRUST DE L'ACIER

L'acier a donné lieu aux États-Unis à une nombreuse série de combinaisons entre producteurs. La plus puissante de toutes est née récemment, au début de l'année 1897, lorsque M. Carnegie, le célèbre fondeur de Pittsburgh, et M. Rockefeller, qui, non content de monopoliser le pétrole, a mis la main sur les riches mines de fer du Lac Supérieur, se sont alliés ensemble pour fonder la *Carnegie-Rockefeller Combination*.

Cette entente entre les deux grands « capitaines d'industrie » diffère profondément de toutes celles qui l'ont précédée. Elle marque une véritable révolution dans les conditions économiques de l'industrie de l'acier en Amérique. Il est à croire qu'elle exercera aussi une influence sur le marché européen.

Elle a en effet tous les caractères d'un *Trust* durable, capable de faire une concurrence désas-

use à ses rivaux. MM. Carnegie et Rockefeller ; su se rendre maîtres des situations les plus ntageuses soit pour la fabrication de l'acier, soit ır l'extraction des matières premières; ils ont nté leurs usines et leurs mines avec tous les ·fectionnements d'outillage qu'une exploitation ɔrme, servie par des intelligences de premier lre et par des capitaux pratiquement inépuisables, ıt demander à la science moderne; des vaisseaux ;ux et un chemin de fer à eux transportent le nerai des mines aux usines. Enfin leurs aptiles commerciales hors de pair tirent parti de ıcune de ces conditions favorables en particulier nme de la situation unique qui résulte de leur ıcours.

Ils paraissent, en somme, avoir atteint dans ır entreprise commune le plus haut degré de ıcentration que permette actuellement l'industrie l'acier, et, par conséquent, la forme la plus propriée aux données présentes de cette indus-e.

C'est en cela que consiste essentiellement l'in-·êt scientifique qui s'attache à l'examen de la *rnegie-Rockefeller Combination*. Nous sommes présence d'une formule nouvelle qui, mieux que ıte autre formule ancienne, répond aux circons-ıces nouvelles. Elle n'a pas encore livré son :ret, et nous ignorons jusqu'à quels résultats son plication pourra conduire. Nous voyons seulement e le *Trust* puissamment organisé, triomphe sans 'ort et sans fraude, du moins sans fraude néces-

saire, de ses concurrents isolés les uns des autre et incapables, d'ailleurs, de lutter victorieusement même s'ils formaient une ligue entre eux.

Évidemment, ce *Trust* récent est tout à fait diffé rent des ententes plus ou moins éphémères, de *pools*, comme on les appelle aux États-Unis, qui s sont formés successivement au cours de ces der nières années dans l'industrie sidérurgique.

Mais il y a un lien entre lui et ces *pools*. Ceux-c ont été à un certain point de vue les avant-coureur du *Trust*. Ils lui ont préparé les voies. Et puis, leu existence était le signe que l'industrie de l'acie cherchait sa formule du côté de la concentration Elle tâtonnait. Elle sentait que la concentration étai réclamée par les circonstances; elle ne voyait pa encore comment elle pouvait se réaliser.

Il nous sera donc utile de connaître, je ne dis pa l'histoire de ces *pools* — elle serait longue et san intérêt, — mais leur nature, leur organisation, leu raison d'être et leur principal soutien. La constitu tion du *Trust* s'expliquera ensuite plus clairement on verra le *Trust* naître et se développer sur le ruines des *pools*.

I. — Les pools sur l'acier et les tarifs douaniers

L'industrie du fer et de l'acier se divise, comm on le sait, en un assez grand nombre de spécialité qui constituent chacune une sorte d'industri séparée. Depuis une vingtaine d'années, il s'es

formé à plusieurs reprises dans certaines de ces spécialités, des ententes entre producteurs. Au moment de notre enquête, par exemple, les cinq maisons les plus grandes et les mieux outillées pour la fabrication des fers employés dans la construction avaient établi un *pool* au moyen duquel elles s'assuraient toutes les fournitures les plus considérables et prélevaient sur ces fournitures un bénéfice élevé. Lorsqu'une grosse commande était annoncée, ces cinq maisons, parfaitement certaines qu'elles seules aux États-Unis pouvaient la prendre, en raison de son importance, procédaient entre elles à une sorte de contre-adjudication : chacune d'elles établissait son prix; celle qui avait demandé le prix le plus élevé était désignée comme devant accepter la commande, mais elle versait à la caisse commune du *pool* la différence entre le prix officiel payé par le client et le prix le plus bas qu'un des cinq membres du *pool* eût consenti. De cette manière, le fer de construction se trouvait maintenu artificiellement à un taux supérieur à celui que le jeu naturel de la concurrence aurait déterminé, et le *pool*, ayant une caisse bien alimentée, pouvait distribuer à ses membres de beaux bénéfices, et même désintéresser entièrement ceux qui arrêtaient leur fabrication, lorsque cet arrêt était jugé avantageux à l'intérêt commun.

Toute la combinaison reposait, bien entendu, sur le tarif douanier des États-Unis, qui entrave la concurrence étrangère. C'est grâce à lui que les cinq maisons en question pouvaient accaparer un

marché fermé. Les fers de constructions payaient en effet, d'après le tarif Wilson alors en vigueur[1], six dixièmes de cent par livre, soit environ 66 fr. la tonne de droits d'entrée. A l'abri de cette barrière, on rançonnait le public.

D'autres *pools* du même genre se sont formés à plusieurs reprises sur les boulons et écrous, sur les plaques de blindage pour les vaisseaux cuirassés, sur les bicyclettes[2], sur les clous — nous reviendrons sur ce dernier, — sur le fer en saumons, etc., mais nous nous attacherons ici à l'étude des *pools* conclus au sujet des rails de chemins de fer parce que ces *pools* ont été l'origine du grand *Trust Carnegie-Rockefeller*; c'est donc en suivant leurs vicissitudes que nous verrons apparaître le germe récemment développé en une gigantesque combinaison.

Notons seulement le caractère commun à tous ces *pools*. Ils sont le fruit du régime protectionniste américain. A vrai dire, leur constitution a pour but l'exploitation avantageuse d'une situation créée par les tarifs. Le tarif ferme le marché, le *pool* s'en empare, et le consommateur supporte les frais de l'opération. C'est ainsi que le gouvernement fédéral payait jusqu'en 1897 les cuirasses de ses navires au taux de 563 dollars la tonne; la Compagnie d'acier de l'Illinois, après la dissolution du dernier *pool* sur les rails d'acier, proposait au Congrès de se charger de la fourniture des plaques de

1. Voir dans la collection des *Tariff Acts*, *Act* du 27 août 1894. *Schedule* C, 113.
2. Voir le *Monde économique* du 24 juillet 1897.

blindage pour vingt ans au taux de 240 dollars[1]. Une diminution aussi brusque, au lendemain de la chute d'un *pool* puissant, montre bien à quel degré le prix maintenu par les ententes entre producteurs protégés par le tarif peut être artificiel et abusif. On estime que le résultat de la protection sur le fer et l'acier aux États-Unis a été de faire payer aux Américains en dix ans 56 millions de dollars ou 210 millions de francs de plus que le prix moyen en Angleterre. D'autre part, les États-Unis auraient encaissé en compensation comme recettes de douanes moins de 12 millions par an, de telle sorte que les consommateurs se trouvent avoir payé quatre fois et demi l'équivalent de ce qu'a reçu le trésor fédéral[2]. Ce résultat tient en partie à la façon ingénieuse, sinon très délicate, dont les grands industriels du fer et de l'acier ont su tirer parti du régime protecteur au moyen des *pools*. La preuve en est qu'aujourd'hui, à la suite du bouleversement opéré sur le marché au début de 1897, on s'est rendu compte que le prix de revient du fer et de l'acier est moindre en Amérique qu'en Angleterre. Des surprises de ce genre prouvent que le public a été fortement exploité pendant un certain temps.

Les différentes combinaisons qui ont été faites au sujet des rails d'acier avaient la même cause originelle que les *pools* dont nous venons de parler. Elles s'appuyaient sur l'existence d'un tarif très protec-

1. *Monde économique*, 3 avril 1897.
2. Opinion de M. Th. Shearman citée par le *Monde économique* du 23 octobre 1897.

teur. L'*act* du 14 juin 1870 frappait les rails d'acier de provenance étrangère d'un droit d'entrée d'un cent 1/4 de cent par livre (137 fr. 50 la tonne). En 1883 (*act* du 3 mars) ce droit tombait à 6/10 de cent par livre (66 fr. la tonne). Le tarif Mac Kinley de 1890 le maintenait à ce taux, et le tarif Wilson (*act* du 27 août 1894) l'abaissait à 7/20 de cent par livre (38 fr. 50 par tonne). A première vue on pourrait croire que cette diminution successive du droit correspond à une modération croissante du régime protecteur. En réalité, c'est précisément le contraire qui est vrai. En effet, tandis que les droits passaient de 137 fr. 50 à 38 fr. 50, le prix des rails d'acier Bessemer s'abaissait de 158 dollars la tonne à 25 fr. 20 et même 15 dollars, diminuant ainsi dans la proportion de plus 10 à 1 contre un abaissement de droits de moins de 4 à 1 seulement[1].

Cette constante et rapide réduction dans le prix de l'acier Bessemer tenait à plusieurs causes : d'abord au perfectionnement des modes de fabrication, ensuite à la découverte et à l'exploitation de gisements minéraux particulièrement riches. La Pensylvanie avait fourni au début des minerais de fer jugés très avantageux par rapport à ceux que l'on traite dans

1. M. Hadley, dans son ouvrage sur la *Railroad Transportation*, donne les chiffres suivants pour les rails d'acier Bessemer, à la tonne (Voir la note de la page 105) :

Années.....	1868	1872	1876	1880	1884
Prix.....	158 $	112 $	59 $	67 $	31 $

Depuis 1884, un abaissement nouveau s'est produit. Jusqu'à la dissolution du *pool* les prix s'étaient tenus entre 25 et 30 $. En 1897 ils sont tombés en quelques jours à moins de 15 $.

beaucoup de pays d'Europe. Plus tard, lorsque le minerai provenant du Lac Supérieur atteignit facilement les centres de fonderie, les anciennes mines de Pensylvanie furent abandonnées. Aujourd'hui on rencontre en maints endroits, près des lignes de chemins de fer de ce pays, d'énormes amas de débris minéraux qui marquent la place de ces mines. Elles ne sont pas épuisées, mais elles ne *paient* plus; la concurrence de la région minière du Lac Supérieur les a tuées.

Pourvue d'une matière première plus riche et moins coûteuse, l'industrie de l'acier se trouvait en Amérique dans des conditions très favorables. Le taux élevé des salaires en faisant naître chez les patrons le désir de diminuer la main-d'œuvre, activait puissamment le progrès des méthodes, et l'esprit inventif des Américains aidant, d'importantes transformations se produisirent en peu d'années.

Toutes ces transformations agissaient dans le même sens. Elles poussaient à la concentration. De là la naissance des immenses fonderies, au premier rang desquelles il faut placer les célèbres usines de Carnegie. Seuls, des établissements disposant de capitaux considérables, employant un personnel nombreux et produisant par énormes quantités pouvaient appliquer les méthodes nouvelles avec l'outillage coûteux et compliqué qu'elles exigent. C'était, par conséquent, la mort des fonderies de l'ancien type. Les grandes usines de fer restaient maîtresses du terrain.

Cela était particulièrement vrai pour la fabrication des rails d'acier, qui ne comportent pas de nombreuses variétés et se prêtent mieux, par suite, à la production par grandes quantités. La concentration se trouvait ici plus nécessaire et plus avantageuse encore. De plus, la nature de la clientèle ne permettait guère que des commandes importantes. Les chemins de fer ne passent pas de contrats avec une maison pour la fourniture de quelques tonnes de rails. Ils procèdent par de gros marchés qu'une grande usine seule peut exécuter. Toutes ces conditions réunies tendaient à augmenter l'importance et à restreindre le nombre des fabriques de rails d'acier. Sur un marché fermé par les tarifs douaniers, comme celui de l'Amérique, elles devaient forcément amener la constitution d'ententes entre le petit nombre des grands producteurs pour agir sur les prix de vente.

Dans ces *pools*, les différents membres étaient loin d'avoir une situation égale. Tous, il est vrai, participaient également, dans la mesure de leur production, laquelle était toujours fixée par le contrat lui-même, aux profits de la combinaison; mais une volonté presque souveraine présidait depuis quelques années à leurs décisions, hâtait la fin des *pools* ou en suscitait de nouveaux. M. Carnegie avait conquis dans l'industrie des rails d'acier une situation prépondérante. La masse des capitaux dont il disposait, l'immensité de ses ateliers, les intérêts qu'il possédait dans certaines industries connexes, enfin, par-dessus tout, l'habileté et l'in-

telligence dont il avait donné des preuves répétées, faisaient de lui un rival redoutable. Dans les *pools* où il entrait, ses associés ne lui résistaient guère; on n'en formait pas impunément contre lui ou sans lui; bref les *pools* sur les rails d'acier finirent par être en quelque sorte un instrument entre ses mains.

Rien d'étonnant, d'ailleurs, à cela. Nous avons vu que la concentration de la fabrication dans de grandes usines était un des éléments du *pool*; avec une multitude de petits ateliers, toute entente est extrêmement difficile, et pratiquement impossible dans un grand pays comme l'Amérique. D'autre part, cette concentration ne se poursuivait sans cesse que parce qu'elle répondait aux besoins de l'industrie, parce que les progrès de celle-ci en dépendaient. Les patrons qui poussaient le plus loin cette concentration et ces progrès devaient donc naturellement occuper dans les *pools* une situation dominante. Avec eux on se sentait du côté du plus fort; aussi se rangeait-on volontiers autour d'eux, sans discussion.

Déjà en 1893, M. Carnegie jouait le rôle de « roi de l'acier ». « Les fabriques rivales font tous leurs efforts pour conclure des *pools* avec lui », écrivait M. von Halle dans son consciencieux ouvrage[1]. « Et, toutes les fois qu'un *pool* se dissout, ajoutait-il, ils entrent de nouveau en négociations avec lui, bien que l'expérience leur ait appris que la coopération

1. *Trusts in the United States*, by Ernst von Halle, p. 62.

avec M. Carnegie ne tourne pas toujours à leur avantage particulier. Il gouverne avec un pouvoir presque absolu; à la fin de 1893, il brisa un *pool* parce qu'un de ses membres avait produit plus que la proportion qui lui était fixée. Ensuite, quelques semaines plus tard, il fit une nouvelle combinaison avec six usines d'acier, réunissant ainsi sous sa direction 65 pour 100 de la production totale. »

Le but poursuivi par ces différents *pools* était d'ailleurs toujours le même. Il s'agissait de maintenir les prix à un certain niveau, en évitant la surproduction. Leur dissolution et leur reconstitution n'avaient comme raison d'être que le désir d'écarter un allié trop faible, ou de faire entrer dans la combinaison un rival reconnu dangereux, ou bien encore l'opportunité de modifier le partage de la production entre les associés. Mais l'une ou l'autre de ces circonstances se produisait fréquemment et l'existence des *pools* était essentiellement éphémère.

Lors même qu'ils étaient conclus pour une période déterminée, ils ne duraient pas toujours jusqu'au terme fixé. Si l'intérêt de celui qui dominait venait à réclamer leur dissolution subite, il était toujours facile de prouver que les conventions avaient été violées sur quelque point, et que par suite personne n'était plus engagé. En général c'était, comme dans le cas que nous venons de citer, le partage de la production qui fournissait le prétexte voulu. Nous avons vu, à propos des ententes conclues entre les mines d'anthracite, combien ce partage (*allotment*) est toujours difficile,

combien il est rare que chacun s'y conforme exactement. Il faut à un industriel un respect des engagements malheureusement peu commun pour refuser la commande qui s'offre à lui par la seule raison qu'elle lui fera dépasser le *quantum* de production auquel il a promis de se limiter. Et les moyens de dissimuler la fraude sont nombreux. Bref, beaucoup succombent à la tentation, et le moindre vestige qui reste de leur manquement à la parole donnée met l'existence du *pool* à la merci du premier de ses membres qui aura intérêt à le faire disparaître. Il lui suffira de dénoncer le collègue peu scrupuleux qui a violé le contrat.

Le caractère éphémère des *pools* était encore augmenté ici par les brusques variations économiques qui se produisent dans un pays très entreprenant et plein de ressources non encore exploitées comme les États-Unis. On ne peut pas comparer avec justesse, à ce point de vue, les *pools* sur l'acier dont nous parlons avec les ententes analogues qui existent en Europe, par exemple avec le *Comptoir métallurgique de Longwy*, ou avec l'entente des usines de fer en Autriche et en Hongrie. Malgré les fluctuations qui se produisent sur nos marchés, ils sont moins sujets aux bouleversements soudains que le marché américain; aussi les ententes entre producteurs européens ont-elles souvent une existence plus longue et une allure plus régulière. Elles correspondent à un milieu économique moins agité.

Les *pools* sur les rails d'acier, dominés souverai-

nement par M. Carnegie, se trouvaient, en plus, livrés à sa discrétion par le peu de scrupule des associés à tenir leurs engagements et soumis à de constantes vicissitudes par les surprises que l'Amérique tient toujours en réserve.

Il suffisait donc que M. Carnegie n'eût plus personnellement intérêt aux *pools* pour que ceux-ci disparussent. C'est précisément ce qui s'est produit au début de 1897.

A partir de ce moment, M. Carnegie, uni à M. Rockefeller, pouvait lutter pour la production des rails d'acier contre tous ses concurrents tant américains qu'européens. Dès lors il n'avait plus besoin de *pools*. Et les *pools* ont pris fin.

Les *pools*, en effet, ne lui rendaient qu'un service, le seul qu'ils soient capables de rendre : ils maintenaient le taux des prix de vente en empêchant l'encombrement d'un marché préalablement fermé, c'est-à-dire en restreignant la production. Non seulement on fixait aux membres du *pool* la limite qu'ils ne devaient pas dépasser, mais on indemnisait certains propriétaires d'usines qui consentaient à arrêter tout travail. Comme un tel arrangement était contraire aux lois, on lui donnait une forme légale : par exemple, l'usinier vendait fictivement à un membre du *pool* 300 000 tonnes de rails d'acier ; celui-ci s'engageait subsidiairement à payer un dédit d'un dollar par tonne s'il refusait d'en prendre livraison à l'époque fixée. Bien entendu, il refusait quand le terme convenu arrivait, et il devait *légalement* 300 000 dollars à l'usinier, lequel s'était

tranquillement croisé les bras. C'était le prix de son inaction [1].

Il est clair que pour payer ainsi l'arrêt d'une usine rivale il faut redouter la concurrence. Si on est certain de pouvoir livrer une marchandise de qualité égale à un prix notablement moindre qu'elle, on s'embarrasse peu de l'encombrement momentané du marché, on est bien sûr de la victoire, et il n'y a qu'à l'attendre. L'existence d'un *pool* indique donc toujours un certain équilibre entre les parties contractantes. Sans doute, M. Carnegie parlait en maître dans les derniers *pools* sur les rails d'acier, mais encore est-il qu'il consentait à partager avec ses co-associés le profit de la combinaison. En fait, il a renoncé à tout *pool* quand il s'est senti suffisamment fort pour une action indépendante. L'histoire de la dissolution du dernier *pool* est instructive à ce point de vue.

Les producteurs d'acier Bessemer avaient formé entre eux au printemps de 1896 une entente spéciale — indépendante de celle des fabricants de rails, — et le résultat de cette entente avait été de faire monter le prix de l'acier en barres (*steel billet*) de 17 $ 50 à 20 $ 25 sur le marché de Pittsburgh; mais leur combinaison ne devait pas avoir une longue durée. Dès le mois de novembre de la même année des indices de dissolution prochaine se manifestèrent. On se plaignait du manque de parole de certains membres, et malgré les assurances données

1. Le cas est cité par M. von Halle, *op. cit.*, p. 62, note 3.

aux reporters par le secrétaire des réunions, le public s'attendait à la chute du syndicat colossal qui groupait, disait-on, trois cents millions de dollars, soit un milliard et demi de capital[1].

Dès le début de novembre, la situation s'accentua; les plaintes se précisèrent contre la compagnie Carnegie et l'*Illinois Steel Co.*, et la compagnie Bellaire dénonça formellement l'entente. Le 9, une assemblée des représentants des usines syndiquées se réunit à Pittsburgh pour parer à la crise imminente, mais l'exemple de la compagnie Bellaire avait entraîné d'autres associés, notamment la compagnie Shœnberger, et force fut d'abandonner les prix artificiellement maintenus par l'entente pour entamer une lutte de bon marché avec les compagnies récalcitrantes[2].

Cependant le *pool* vivait encore nominalement; on espérait que les dissidents reviendraient promptement au bercail et on leur prouvait par une vive concurrence quels étaient les dangers de l'isolement. Le 22 décembre une réunion eut lieu à New-York pour tomber d'accord sur de nouvelles bases d'entente, mais la compagnie Carnegie ne paraissait pas disposée à entrer dans une nouvelle combinaison; elle montrait, dit un reporter, de l'éloignement à accepter certaines conditions de la nouvelle entente éventuelle (*a disinclination to agree to certain terms in a supposed new agreement*[3]).

1. Voir le *New York Herald* du 10 nov. 1896 : *Steel Trust men meet.*
2. *New York Herald*, dépêches de Pittsburgh, 8, 9 et 11 déc. 1896.
3. *New York Herald*, 22 décembre 1896.

Cet éloignement n'était pas un caprice. La compagnie Carnegie avait son plan. La disparition de ce premier *pool* n'en constituait qu'une partie.

Le 8 février suivant, en effet, elle brisait la seconde chaîne qui la liait aux autres fabricants de rails d'acier. Depuis assez longtemps le *pool* sur les rails d'acier maintenait le prix de la tonne de rails à 28 $ à Pittsburgh, à 29 $ à Chicago. A la suite des événements que nous venons de raconter, le prix de la matière première s'étant abaissé tout à coup, le *pool* avait décidé une diminution de 3 $ par tonne de rails, mais, malgré cette diminution, une seule commande avait été reçue par le *pool* pendant un mois de la part des chemins de fer de l'Ouest des États. Le mystère s'éclaircit lorsqu'on sut que plusieurs fabricants avaient consenti en sous-main des réductions plus fortes et, en présence de ces faits, à la réunion du 8 février, la dissolution formelle du *pool* fut prononcée[1]. Désormais le marché des rails d'acier était librement ouvert à la concurrence.

On s'en aperçut promptement. Dès le lendemain, le 9 février, la tonne de rails tomba de 26 à 18 $ à Chicago, de 25 à 15 $ 25 à Pittsburgh. Trois jours après, elle était cotée 17 $ à Chicago et 14 $ 25 à Pittsburgh. L'ardeur particulière que mettait la compagnie Carnegie à baisser le taux de ses offres montrait clairement qu'elle était préparée à la crise, et on commençait à comprendre que si elle avait

1. *New York Herald*, dépêche de Pittsburgh, 9 février 1897.

marqué peu d'empressement à renouveler l'entente sur l'acier en barres, et fait preuve de peu de scrupules dans l'observation des engagements conclus avec elle comme avec le *pool* des rails, c'est qu'elle se sentait maîtresse du marché. Elle pouvait vendre meilleur marché que l'un quelconque de ses concurrents et adoptait, dès lors, la politique des mains libres.

Mais, si la compagnie Carnegie possédait cette superbe assurance vis-à-vis des usines rivales, elle ne le devait pas uniquement à sa supériorité industrielle proprement dite. A cette supériorité elle ajoutait l'avantage énorme que lui assurait, pour la fourniture des matières premières, le *trust* qu'elle venait de fonder avec M. Rockefeller. Le roi de l'acier et le roi des mines de fer fortifiaient leurs puissances réciproques en les associant; ainsi liés ensemble, ils ne pouvaient guère être vaincus.

En somme, la fin des *pools* plus ou moins éphémères qui faisaient artificiellement hausser les prix de vente, le retour du marché de l'acier au régime de la libre concurrence, a été dû aux États-Unis à la situation prépondérante de deux capitaines d'industrie qui ont déclaré la lutte loyale ouverte quand ils se sont sentis sûrs de la victoire.

Cela prouve que, jusqu'à ce moment, M. Carnegie avait eu besoin des *pools*; qu'ils s'étaient maintenus en grande partie grâce à lui, mais que l'appui de M. Rockefeller valait pour lui tous les *pools*.

Quel avantage devait-il donc en tirer? Comment pouvait-il braver tous ses rivaux en s'assurant des

matières premières avantageuses? Quelle était enfin la nature du contrat qui le liait à M. Rockefeller?

II. — La combinaison Carnegie-Rockefeller.

Nous avons dit que M. Carnegie occupait le premier rang parmi les fabricants d'acier Bessemer et spécialement de rails d'acier, et que, de son côté, M. Rockefeller s'était rendu maître des riches minerais de fer du Lac Supérieur. Il nous faut d'abord expliquer cette double domination.

Elle tient de part et d'autre à une série de causes communes : l'abondance des capitaux disponibles entre les mains de chacun d'eux; les dons remarquables de leur intelligence et leur étonnante activité. Elle tient aussi à la situation particulièrement avantageuse des usines de l'un et des mines de l'autre.

Pittsburgh, nous l'avons déjà indiqué, n'emploie plus depuis quelques années les minerais voisins de la Pensylvanie pour la fabrication de ses aciers, mais il n'en reste pas moins le centre de l'industrie sidérurgique aux États-Unis, parce qu'il est le centre de la production houillère. Le coke nécessaire à la fabrication de l'acier est sur place. Près des puits de mines, on voit s'aligner les longues rangées de fours où le charbon se transforme en coke, et de là à la fonderie il n'y a qu'un pas. Cette proximité du coke compense, et au delà, l'éloignement relatif du minerai. En effet, pour traiter

une tonne de minerai et l'amener à l'état d'acier, il faut environ deux fois son poids en coke, soit deux tonnes de coke. Il y a donc plus d'avantage à établir les aciéries près des mines de houille que près des mines de fer.

Cependant Chicago et Cleveland, situées toutes les deux sur les rives mêmes des lacs, pouvaient lutter avec Pittsburgh sans désavantage trop marqué, parce que le minerai leur arrivant par eau des bords du Lac Supérieur, supportait des frais de transport très faibles. En plus, sans avoir dans leur voisinage immédiat des gisements houillers de la valeur de ceux de Pittsburgh, elles pouvaient à la rigueur et en face de conditions trop dures, fabriquer du coke avec le charbon inférieur de l'Illinois ou de l'Ohio. Chicago et Cleveland étaient donc indépendants de Pittsburgh; elles lui faisaient concurrence.

De même, à Troy, près du lac Champlain, à Baltimore, sur l'Atlantique, on fabriquait également de l'acier avec des minerais venus d'Espagne par eau en employant les ressources houillères du voisinage.

Toutefois, c'est surtout dans la Pensylvanie, l'Ohio et l'Illinois, dans les trois régions de Pittsburgh, de Cleveland et de Chicago, que l'industrie spéciale des rails d'acier avait son centre. On peut s'en rendre compte facilement en parcourant la liste des onze établissements qui avaient formé le dernier *pool* sur les rails d'acier. C'étaient : la *Carnegie Steel Company*, de Pittsburgh; la *Scranton Steel*

Company, de Scranton (Pensylvanie); la *Pensylvania Steel Company*, de Steelton; la *Cambria Iron Company*, de Johnstown (Pensylvanie); la *Lackawanna Iron and Steel Company*, de Philadelphie; la *Bethleem Iron and Steel Company*, de Bethleem (Pensylvanie); la *Johnson Company*, de Lorain (Ohio); la *Cleveland Rolling Mills Company*, de Cleveland (Ohio); la *Union Iron and Steel Company*, de Youngstown (Ohio); l'*Illinois Steel Company*, de Chicago; enfin la *Maryland Steel Company*, de Sparrows (Maryland), soit six pour la Pensylvanie, trois pour l'Ohio, un pour l'Illinois et un pour le Maryland [1].

Dans la région de la Pensylvanie, Carnegie avait su occuper la situation la plus avantageuse. Il était au centre houiller le plus riche de cet État où le charbon abonde. Il avait réussi aussi à devenir le plus grand fabricant de rails. Si les minerais du Lac Supérieur avaient pu arriver à Pittsburgh par eau, comme ils arrivent à Chicago et à Cleveland, aucun des concurrents de Carnegie n'aurait pu tenir contre lui.

Le problème consistait donc à réduire de quelque manière l'inconvénient de la distance entre Pittsburgh et les lacs. On ne pouvait guère songer cependant à établir une entreprise spéciale de

1. Les *pools* étant toujours tenus secrets en raison des lois établies contre eux, il est possible que cette liste, publiée par les journaux au moment de la dissolution, ne soit pas absolument exacte. En tout cas, elle comprend très certainement les plus importantes fabriques de rails d'acier.

transports pour conduire le minerai aux usines sur un aussi long parcours. Mais ce que M. Carnegie n'était pas en mesure de réaliser à lui seul, il lui était possible de l'accomplir en s'unissant aux propriétaires de mines du Lac Supérieur.

Ceux-ci, en effet, fournissaient la matière première non seulement aux grandes usines de M. Carnegie, mais à beaucoup d'autres; ils pouvaient donc assurer un trafic considérable à une entreprise de transport par eau sur les lacs et à un chemin de fer pénétrant à Pittsburgh dans le cœur de la région de l'acier.

D'autre part, il leur était avantageux de s'entendre avec M. Carnegie. C'était l'homme le mieux placé et le mieux outillé pour élaborer le minerai; il ne s'agissait que de le lui amener. Il pouvait consentir à qui lui rendrait ce service un profit plus considérable que n'importe lequel de ses concurrents.

Enfin, il leur était facile de s'entendre parce qu'en fait les propriétaires de mines du Lac Supérieur n'avaient plus qu'une seule tête. Rockefeller avait passé par là et absorbé peu à peu toutes les grandes exploitations.

Depuis plusieurs années, John D. Rockefeller, embarrassé des immenses capitaux que ses fructueuses opérations sur le pétrole lui mettaient entre les mains, et se rendant compte que cette seule branche d'industrie ne pouvait pas suffire à les employer, avait conçu le plan d'une vaste entreprise. La richesse exceptionnelle des minerais de

fer du Lac Supérieur lui avait inspiré le dessein de s'en emparer, de les monopoliser comme il avait monopolisé le pétrole. Il acheta peu à peu les gisements très étendus connus sous le nom de *The Mesaba Range*, qui sont situés au nord de Duluth, non sans soulever de vives oppositions, dont quelques-unes l'exposèrent à des procès retentissants. Ici, comme dans la constitution du *trust* du pétrole, on l'accusait d'employer vis-à-vis de ses concurrents des méthodes d'écrasement peu délicates. Quoi qu'il en soit, il réussit à se rendre maître des gisements les plus riches et les plus faciles à exploiter, et tandis que les mines rivales ne pouvaient extraire le minerai qu'au moyen de puits profonds et coûteux, il enlevait à cent pieds de profondeur seulement, avec des méthodes d'une grande simplicité, des couches entières de minerai atteignant parfois jusqu'à 92 pour 100 de pureté, assure-t-on. Les mines de fer du Lac Supérieur qu'il avait accaparées faisaient le pendant de ces célèbres mines de houille de Pittsburgh dont l'exploitation s'opère à ciel ouvert, les couches de charbon venant affleurer au sol sur les pentes des coteaux. On peut en juger par ce fait qu'on emploie dans le *Mesaba Range* des *scoop shovels* (mot à mot pelles-cuillers) pour extraire le minerai. La substitution des moyens mécaniques au travail lent et coûteux de la main-d'œuvre humaine indique assez la facilité de l'opération et le profit qu'elle assure à ceux qui la dirigent.

La concurrence de Rockefeller devint ainsi

promptement désastreuse aux mines voisines. Lorsqu'elles succombaient dans la lutte, le vainqueur les reprenait à bas prix si elles lui paraissaient assez riches. Résistaient-elles trop longtemps, il leur appliquait le procédé de l'*underselling*; il vendait au-dessous du cours, les forçant ainsi à baisser leurs prix d'une manière ruineuse pour elles, jusqu'à ce que la faillite ou la soumission volontaire les eût mises à ses pieds. Lui pouvait sans difficulté perdre pendant plusieurs mois, s'il le fallait, sur chaque tonne de minerai vendue. Il possédait la bourse la plus longue (*the longer purse*). Il savait que celle de ses concurrents serait épuisée avant la sienne.

L'expérience de la *Standard Oil Co.* avait appris à Rockefeller quelle était l'importance de la question des transports dans la vente des matières encombrantes. Il commença par acheter les chemins de fer assez courts qui mettaient ses différentes mines en communication avec les rives du Lac Supérieur; il créa des docks aux points de distribution les plus importants sur le pourtour des lacs, puis substitua aux modes de transports anciens une flotte d'énormes navires spécialement aménagés pour le minerai. Il ajoutait ainsi aux bénéfices résultant de l'exploitation minière ceux d'un armement fait à coup sûr, et étendait son pouvoir dominateur jusqu'aux grands centres industriels de Chicago et de Cleveland qu'il atteignait directement.

Chacune de ces entreprises était conduite d'ail-

leurs avec la même science des affaires et la même préoccupation d'éviter toute fausse dépense. Il est assez curieux de voir que le grand « capitaine d'industrie », qui sait compromettre hardiment un capital énorme, lorsqu'il le croit avantageux, emploie à l'occasion des ruses de détail, comme le ferait un petit commerçant.

On raconte que lorsque Rockefeller décida de construire sa flotte pour le transport du minerai, il eut recours à une de ces ruses. Il avait six navires à commander d'un seul coup aux constructeurs dont les chantiers se trouvent sur les rives des lacs. Par suite de l'isolement maritime de ces lacs, ces constructeurs se trouvent pourvus d'une sorte de monopole naturel; aucun navire ne peut circuler sur les lacs qui ne sorte de chez eux; Rockefeller se trouvait donc à leur merci, et sachant mieux que personne ce qu'il en coûte de tomber sous la puissance d'un monopole, il s'arrangea adroitement pour y échapper. Au lieu d'annoncer son intention de commander à la fois six grands vaisseaux, ce qui aurait appris de suite aux constructeurs des lacs qu'ils pouvaient lui faire la loi, il s'aboucha avec six des plus grandes maisons, leur soumit un plan de bâtiment, et leur demanda à quelles conditions elles pourraient l'exécuter. Chacune de ces maisons, se sachant en concurrence avec de puissants rivaux et désireuse d'obtenir une commande importante qui lui ferait honneur, envoya les propositions les plus avantageuses qu'elle crut pouvoir consentir. Lorsque Rockefeller eut reçu les six réponses, il fit

écrire à chacune des six maisons qu'il acceptait son marché, et ses six vaisseaux se trouvèrent ainsi commandés au plus juste prix avant que les constructeurs aient pu savoir quelle bonne occasion ils perdaient de prendre avantage sur lui.

A la fin de 1896, la flotte de Rockefeller sur les lacs était en état de faire une concurrence ruineuse aux anciens bâtiments employés jusque-là au transport du minerai. Le roi des mines de fer pouvait désormais donner la main au roi de l'acier et affronter avec lui n'importe quelle coalition.

On peut donc croire que la dissolution du *pool* des minerais de fer ne coïncide pas par un simple effet du hasard avec celles des *pools* de l'acier en barres et des rails. On apprit en même temps et la baisse subite des rails et l'existence d'une combinaison entre MM. Carnegie et Rockefeller, et la vente de minerais de fer au-dessous du taux maintenu jusque-là par l'*Iron Ore Association*. L'entreprise de M. Rockefeller, officiellement connue sous le nom de *The Lake Superior consolidated*, faisait partie de cette association, véritable *pool* sur les minerais de fer, dans lequel elle jouait un rôle dominant analogue à celui de la compagnie Carnegie dans le *pool* des rails. Tant que sa prépondérance n'avait pas été suffisamment assurée, M. Rockefeller avait maintenu l'entente. Une fois sa flotte terminée, il ne garda plus de ménagements et la brisa.

Son action fut ainsi exactement parallèle à celle de M. Carnegie. Elle indique un programme con-

certé et arrêté dans ses détails depuis une période assez longue. Lorsque le public apprit leur association, ce fut pour tout le monde un coup de théâtre révélateur. On comprit de suite pourquoi les *pools* tombaient en pièces depuis un mois, et quelle main cachée avait donné le signal de ces ruines.

L'acte apparent par lequel les deux rois scellèrent leur alliance ne tombait en aucune manière sous le coup de la législation contre les *trusts*. C'était un contrat d'allure tranquille, un simple bail, qui ne se distinguait que par l'énormité des intérêts en jeu. La compagnie du *Lake Superior consolidated* louait ses mines pour une durée de cinquante ans à la compagnie Carnegie et mettait sa flotte des Grands Lacs à la disposition de celle-ci à des conditions déterminées [1]. Rien de suspect en cela; rien qui sentît le monopole, la restriction à la liberté du commerce, rien dont pût s'alarmer le plus scrupuleux observateur des lois.

En réalité, la compagnie Carnegie réalisait son rêve et devenait maîtresse du marché. Les mines du Lac Supérieur, les plus riches du moins de ces mines, étaient siennes et leurs minerais, transportés à frais réduits jusqu'aux rives méridionales des lacs, se trouvaient ainsi commercialement rapprochés de ses usines. « Avec son énorme outillage, auquel toutes les dernières inventions ont été appliqués; avec une matière première qui lui est

1. *The mineral Industry. Its statistics, technology and trade* for 1896.

fournie en fait au prix de revient (*at bare cost*), cette compagnie est non seulement en mesure de donner l'acier à meilleur compte que qui que ce soit, mais elle a le pouvoir de dominer absolument le marché et de mettre l'acier au prix qu'il lui plaira. » Telle était l'appréciation d'une publication américaine de statistiques et de technologie minérale au lendemain de ces événements [1]. « Nous avons eu, ajoutait le même recueil, des *pools* et des combinaisons sans nombre dans l'industrie du fer aux États-Unis, mais jamais encore une situation comme celle d'aujourd'hui où une seule compagnie peut absolument dominer le marché et obliger toute combinaison qui se formerait à enregistrer purement et simplement ses volontés. »

La presse et le public américain n'ont pas hésité à qualifier de *trust* la nouvelle combinaison Carnegie-Rockeller. « Le *pool* meurt; le *trust* est né (*Pool dies*; *Trust born*) » tel était le titre à sensation par lequel le *New York Herald* du 11 février signalant à ses lecteurs les dépêches de Chicago racontait l'entente et ses premiers résultats. Et des sous-titres laconiques, mais très précis, selon l'usage des journaux américains, résumaient en quelques mots l'impression première produite : « L'acier du monde entier va être fabriqué par Carnegie et Rockefeller. — Les méthodes du *Standard Oil* adoptées pour dominer les mines, les usines, et les transports. — La chute du *pool* était arrangée d'avance. »

1. *The mineral Industry*, etc., for 1896.

Nous ne donnons ici ces extraits que pour indiuer l'état de l'opinion en Amérique au moment de ette sorte de coup d'État; il nous faut maintenant ous demander si la combinaison Carnegie-Rocke-ller constitue réellement un *trust*.

Au point de vue juridique elle ne paraît guère ttaquable. Il n'y a pas fédération de plusieurs ociétés; il n'y a pas fusion de la compagnie du *ake Superior consolidated* avec la compagnie Carnegie; il y a simplement entre elles un contrat, un ail comme on en voit tous les jours.

Si les deux compagnies avaient le même objet, si lles étaient toutes les deux minières ou toutes les eux sidérurgiques, le bail qui les lie pourrait tre dénoncé comme tendant au monopole; ayant n objet différent, elles échappent à ce danger.

Au point de vue économique, la combinaison Carnegie-Rockefeller présente certains traits auxquels n croit d'abord reconnaître un *trust*, même une éunion de *trusts*; mais il lui manque le caractère ssentiel du *trust*; elle ne détient pas un monopole. Nous allons examiner successivement ces deux oints.

Comme la *Standard Oil Co.* domine le marché du étrole, de même Carnegie domine le marché de 'acier, de même Rockefeller domine le marché des ninerais de fer, et leur union fortifie chacune de ces lominations. Il semble donc que nous soyons en présence d'une fédération de *trusts*.

Comme la *Standard Oil Co.*, la combinaison Carnegie-Rockefeller amène une diminution de prix de

la marchandise produite. Comme elle, elle n'a besoin du tarif donanier pour écarter la con rence étrangère.

En effet, la baisse subite de prix qui a sui dislocation des *pools* a révélé que l'Amérique actuellement en mesure de lutter avec l'Eu pour la production du fer et de l'acier. Elle a ouvert le marché européen aux Américains.

Depuis quelque temps déjà, les rails fabri aux États-Unis s'exportaient à l'étranger, au J par exemple, à un prix bien inférieur à celui était pratiqué sur le terrain même de l'Union clientèle américaine payait 28 dollars la tonne, que les Japonais obtenaient les mêmes rails à 20 lars la tonne [1], soit 40 fr. d'écart. C'était là l' combiné de la protection douanière et des *pools*. *pools* disparaissant, les rails tombèrent vité à 15 lars la tonne pris à Pittsburgh; sur tout le ma du fer et de l'acier une baisse considérable se duisit, et les commandes arrivèrent de l'étran Au mois d'avril 1897 on signalait l'emploi de américain à Londres, pour la couverture de tun en construction, l'achat de 25 000 tonnes par chemins de fer anglais, de 15 000 tonnes pa Japon. En trois semaines, la réduction subite prix avait donné lieu à des ordres pour 1 million de tonnes d'acier valant ensemble 150 000 mill de francs [2].

1. Voir le *Monde économique* du 20 février 1897.
2. Voir le *Monde économique* du 3 avril 1897.

Ainsi la puissance de la combinaisou Carnegie-Rockefeller s'affirme avec un caractère normal et durable. Elle ne doit rien, dans son état actuel, à la protection artificielle des tarifs douaniers; elle n'opprime pas le consommateur; elle n'a pour résultat que de le bien servir et à meilleur marché.

Si cette combinaison constituait un *trust* véritable, il y aurait lieu de s'alarmer pour l'avenir de la concurrence, et nous serions obligés de convenir que l'évolution industrielle conduit naturellement, au moins dans ce cas, à la monopolisation.

Mais c'est précisément le caractère de monopole qui manque à la combinaison. Elle a des concurrents, en petit nombre, mais puissants. Elle a réduit la sphère de la concurrence en ce sens qu'aujourd'hui de très grandes usines, généralement unies à des compagnies minières, peuvent seules fabriquer l'acier aux États-Unis, surtout les rails d'acier, mais elle n'a pas détruit la concurrence.

Il y a là en somme un phénomène intense de concentration industrielle, non pas un phénomène de monopolisation.

Sur les ruines des usines moins importantes, s'élèvent quelques compagnies puissantes devant lesquelles un avenir très prospère paraît s'ouvrir.

Déjà, elles ont profité de l'activité extraordinaire des transations qui a marqué la chute des *pools* et l'établissement du soi-disant *trust*. Dès la fin de 1896, l'*Illinois Steel Company*, liée avec la compagnie minière du Minnesota, certaines entreprises

du Tennessee et de l'Alabama, d'une façon générale, toutes celles qui pouvaient fabriquer aux prix nouveaux, reçurent des ordres nombreux. Comme il arrive chaque fois qu'un produit baisse de prix, la clientèle s'élargit aussitôt, donnant à la production une poussée énorme.

Et la concurrence américaine menace aujourd'hui l'Angleterre elle-même. D'après l'*Iron and Coal Trades Review* de Londres[1], « le fer en saumon de Bessemer coûte aux États-Unis de 10 à 15 shillings (12 fr. 50 à 18 fr. 75) par tonne de moins qu'en Angleterre; pour une tonne d'acier la différence est même encore plus considérable. Malgré le taux plus élevé des salaires aux États-Unis, le travail coûte souvent de 25 à 35 p. 100 de moins que le travail le meilleur marché en Angleterre. » C'est que la perfection du machinisme y est poussée beaucoup plus loin. On ne saurait assez faire remarquer à ce sujet combien l'élévation du taux des salaires a heureusement contre-balancé aux États-Unis les effets des tarifs douaniers. Les manufacturiers américains ne se sont pas « endormis sur l'oreiller de la protection »; ils avaient le constant souci de diminuer la charge écrasante de la main-d'œuvre; aucune circonstance n'a autant développé le caractère inventif de la race et poussé d'une manière aussi efficace au progrès des méthodes. Aujourd'hui, ils sont arrivés à ce point dans l'industrie du fer et de l'acier qu'ils peuvent, avec des

1. Citée par le *Monde économique* du 20 novembre 1897.

ouvriers mieux payés, obtenir un travail moins coûteux que celui de l'Europe. En un mot, ce sont les employeurs les plus habiles et les plus entendus de la main-d'œuvre. Comme jadis il était avantageux pour un routier de servir sous les meilleurs capitaines, il est actuellement profitable pour un ouvrier de travailler sous la direction d'un fondeur américain.

L'économie réalisée sur la main-d'œuvre grâce à la perfection des machines n'est pas d'ailleurs le seul élément de supériorité des États-Unis dans la production du fer et de l'acier. L'abondance et la richesse des gisements minéraux du Lac Supérieur, des houillères de Pittsburgh, sans parler des immenses ressources naturelles encore peu exploitées du Sud et de l'Ouest, constituent certainement un avantage appréciable. Pour l'acier, en particulier, on fait remarquer avec raison que la tonne de coke de Connellsville, près de Pittsburgh, coûte de 6 fr. 25 à 7 fr. 50, tandis qu'en Angleterre elle revient à plus de 10 francs, mais il faut ajouter que les fourneaux américains les plus perfectionnés sont arrivés à ne plus employer que 1600 livres de coke pour fabriquer une tonne d'acier, tandis qu'en Angleterre on en emploie encore 2000[1]. Même là où la nature les favorise, les Américains ne négligent donc pas d'améliorer sans relâche la mise en œuvre des ressources qu'elle leur livre.

Quelques jours avant la dissolution des *pools*, le

1. Voir le *Monde économique* du 3 avril 1897.

représentant d'une grande aciérie de Sheffield me disait à New-York que la concurrence de l'Angleterre ne pouvait plus s'exercer sur le marché américain que pour certaines qualités supérieures d'acier (*higher grades*), mais que déjà à ce moment-là on ne pouvait pas lutter avec l'acier américain pour la qualité courante. « Oui, lui disais-je, c'est l'effet du tarif? — Détrompez vous, me répondit-il, même avec la suppression de toute barrière douanière il en serait ainsi. Et ce n'est pas là, à mon sens, l'effet des richesses minérales de l'Amérique, mais pardessus toutes choses cela tient à l'esprit merveilleux d'invention des usiniers de ce pays-ci, à la promptitude de leur décision, aux sacrifices qu'ils savent faire. Ils n'hésitent jamais à se débarrasser de l'outillage le plus coûteux (*get rid of very expensive machinery*) chaque fois qu'un perfectionnement nouveau leur est signalé, et vous savez s'ils sont fréquents. »

Il est étrange qu'en présence de cette situation, déjà connue des industriels les plus clairvoyants sous le règne des *pools* et manifeste pour tout le monde dès le début de l'année 1897, le tarif Dingley protège encore le fer en saumon par un droit de 4 dollars la tonne et les rails d'acier par un droit de 7 dollars la tonne.

La fortune du soi-disant *Trust* Carnegie-Rockefeller ne dépend pas de ces droits, nous venons de le voir. Actuellement, avec les prix très bas du marché américain, ils sont sans aucune action. Le seul intérêt éventuel que pourraient avoir les fabri-

cants américains à les maintenir semble être le suivant : si la compagnie Carnegie écrase ses concurrents des États-Unis au point de les faire disparaître ou de les absorber, ou bien si, reconnaissant la puissance irréductible de certains d'entre eux, il a recours à une entente, à un nouveau *pool* avec eux, elle sera libre de hausser les prix sans avoir à craindre les concurrents européens. Si jamais ce droit agit, ce sera uniquement pour le profit d'un *pool* ou d'un *trust*.

L'existence du tarif est donc une perpétuelle menace à la liberté de la concurrence, parce qu'elle offre une facilité aux entreprises faites contre cette liberté et qu'elle leur accorde, en quelque sorte, une prime.

L'industrie américaine n'a pas été entravée dans son développement au point où on aurait pu le croire par le régime protectionniste. L'élévation des salaires, l'esprit inventif des Américains poussaient trop vigoureusement vers le progrès pour que cette cause de retard leur fît équilibre.

Mais le régime protectionniste a apporté dans l'industrie un élément de trouble. Dans l'industrie sidérurgique, en particulier, c'est lui qui est responsable des atteintes portées à la libre concurrence. C'est lui qui a permis la constitution des *pools*.

Lorsque les *pools* sont tombés, nous avons vu surgir une forme supérieure de la concurrence et non pas un monopole. Les tarifs n'agissant plus, l'industrie a repris la marche normale que lui imprime

la concentration croissante; la condition artificielle qui arrêtait le libre jeu de la concurrence pour créer le monopole passager et collectif des *pools* avait disparu.

Ainsi l'industrie de l'acier n'a couru le danger d'être monopolisée aux États-Unis que lorsqu'elle restait confinée sur le marché américain à l'abri des barrières de douanes. Du jour où elle s'est répandue au dehors; du jour où elle a pu faire concurrence à l'Europe, où, par conséquent, elle a eu en face d'elle un marché libre en fait, elle est revenue au régime de la liberté, et cela tout naturellement.

Il ne faut donc pas adopter le jugement populaire qui voit dans la combinaison Carnegie-Rockefeller un *Trust*, c'est-à-dire la monopolisation d'une industrie. Elle a marqué, au contraire, la fin des monopoles temporaires et collectifs.

Autant qu'on peut tirer argument d'une organisation encore si récente, la leçon à tirer de son étude est celle-ci :

L'évolution industrielle, en amenant dans l'industrie de l'acier une concentration très avancée, a détruit l'effet de la condition artificielle qui favorisait les monopoles.

La concentration ne conduit donc pas fatalement au monopole.

Mais les tarifs américains, eux, sont toujours une menace de monopoles; nous allons voir quel a été leur effet sur d'autres industries.

CHAPITRE VI

LE TRUST DU WHISKEY

Le whiskey est un alcool de grains pour lequel l'ensemble des pays de langue anglaise professe un goût marqué. L'Anglais, l'Écossais, l'Irlandais, l'Américain apprécient également cette boisson violente et généralement détestable, l'un des propagateurs les plus actifs du fléau de l'alcoolisme. Dans les Iles Britanniques on l'extrait d'ordinaire de l'orge ou du seigle; aux États-Unis, c'est le maïs qui le fournit le plus avantageusement. Et certains États producteurs de maïs ont une réputation comme crus de whiskey. Le Kentucky occupe la première place parmi eux; ses produits passent pour avoir un moelleux et une innocuité remarquables : « Voyez-vous, me disait un ancien colonel de la guerre de Sécession, en tenant à la main une bouteille de vieux whiskey du Kentucky, vous pouvez vous griser sept jours dans la semaine avec cela sans avoir jamais un seul mal de tête. »

Mais le Kentucky est loin de détenir un monopole de fabrication. Partout où le maïs pousse facilement, dans l'Illinois comme dans le Nebraska, dans l'Ohio comme dans le Kansas, on peut établir des distilleries et obtenir des produits que l'ingéniosité des bouilleurs accommode aux goûts variés de la clientèle et que leurs habitudes peu scrupuleuses permettent d'appeler « vieux kentucky », ou « vieux whiskey écossais de seigle » (*Old Rye Scotch wiskey*), à volonté.

Comment une industrie de ce genre a-t-elle pu être presque entièrement monopolisée pendant plusieurs années? Comment se fait-il qu'elle soit encore soumise à une influence prépondérante? On ne se l'explique pas aisément à première vue. Il semble que, par sa nature même, elle aurait dû échapper à toute menace de *Trust*. Elle n'était pas localisée comme le pétrole, comme l'anthracite, le coke ou le minerai de fer.

C'est que le *Trust* du vhiskey a possédé au plus haut point le caractère d'un *Trust* artificiel. A l'heure où le succès du *Standard Oil* venait de créer à cette forme d'organisation une réclame inouïe, de grands industriels engagés dans la distillerie de grains virent là un remède à certains maux dont ils souffraient, et employèrent à réaliser leur plan toute la puissance de capitaux considérables jointe à une expérience très éclairée. Au point de vue de l'organisation de leur *Trust*, ils surent s'inspirer des meilleurs modèles. Mais ils s'étaient trompés de terrain. L'industrie ne s'est pas trouvée convenir

u *Trust*. Au lieu de s'y développer progressivement, s'y est étiolé et a fini par y mourir, comme une lante transplantée à grands frais hors de son sol t de son climat.

Ceux qui avaient entrepris cette transplantation 'avaient pourtant pas tenté l'expérience par fanaisie. Une nécessité pressante les obligeait à rendre un parti.

I. — Les causes du Trust et les bases de sa création.

Depuis longtemps, et d'une manière pour ainsi dire chronique, l'industrie du whiskey avait à traverser des crises constantes de surproduction. A certains moments, les statistiques constataient que la fabrication était trois fois supérieure à la consommation [1]. Des désastres s'en suivaient qui, en provoquant la disparition de plusieurs usines, rétablissaient pour un temps l'équilibre et ramenaient les prix de vente à un niveau plus élevé; puis la prospérité même de l'industrie attirait vers elle de nouveaux capitaux et de nouvelles activités; les établissements se multipliaient plus que de raison et les mêmes phénomènes se reproduisaient.

Ces vicissitudes, que connaissent toutes nos industries modernes, étaient augmentées ici par des causes particulières, d'abord par l'instabilité générale des affaires américaines, qui ressentent par

1. Voir von Halle, p. 59.

contre-coup toutes les secousses d'un pays en formation, puis par l'inégalité des exportations.

En 1878, à la suite des désastres rapides du phylloxera, l'Europe demanda aux États-Unis quarante millions de gallons d'alcool[1] (un million six cent mille hectolitres); mais ce n'était là que l'effet d'un premier moment de surprise, il devait être passager. Les distillateurs français et allemands trouvèrent bien vite le moyen de compenser par l'augmentation des alcools de pommes de terre et de topinambours la diminution des alcools de vin, et eurent de moins en moins recours à l'alcool de grains des États-Unis. Dès l'année 1879 l'exportation américaine diminuait de moitié, dix ans après, en 1888, elle tombait au chiffre insignifiant de 250 000 gallons (10 000 hectolitres).

Les États-Unis devaient désormais compter à peu près exclusivement sur leur propre marché pour la consommation de leurs alcools. Et comme les tarifs douaniers réservaient ce marché aux producteurs nationaux, comme c'était un marché fermé, les distillateurs américains se réunirent à plusieurs reprises pour l'exploiter à leur aise. De 1881 à 1887, une série de *pools* dont le premier et le plus puissant portait le nom de *Western Export Association*, tentèrent d'organiser un monopole du whiskey. Comme dans l'industrie du fer et de l'acier, comme dans celle de l'anthracite, ces *pools* eurent une existence éphémère, et pour les mêmes raisons. Le lien entre

1. Voir von Halle, p. 60.

les associés n'était pas assez fort au point de vue matériel, ni leur respect des engagements pris assez efficace pour maintenir l'observation exacte du contrat et prévenir les fraudes. Leur découverte amenait la rupture des engagements réciproques, la chute du *pool*, et la concurrence effrénée recommençait avec son aboutissement fatal la surproduction.

Les *pools* successifs avaient leur appui dans la politique protectionniste du gouvernement fédéral, appui artificiel, sans doute, mais qui, durant cette période, eut en fait le mérite de rester constant. De 1870 à 1890, jusqu'au tarif Mac Kinley, le droit d'entrée sur les alcools étrangers fut uniformément de 2 dollars par gallon, soit environ 2 fr. 50 par litre[1]. En 1890, le tarif Mac Kinley porta ce droit à 2 dollars 50 cents par gallon (3 fr. 15 environ par litre); quatre ans plus tard, le tarif Wilson le réduisait à 1 dollar 80 cents par gallon (environ 2 fr. 25 le litre[2]).

La modification des lois douanières n'influa donc pas sur les vicissitudes des différents *pools* formés dans l'industrie du whiskey entre 1881 et 1887, mais le marché américain de l'alcool avait à compter avec une intervention fiscale très variable dans son intensité, et qui produisait de brusques et fréquents bouleversements. Au moment de la guerre de

1. *Tariff Acts*, *Act* du 14 avril 1870, sec. 21, *Act* du 3 mars 1883, Schedule H.

2. Voir *Tariff Acts*, *Act* du 1er octobre 1890, § 329. *Act* du 27 août 1894, § 239.

Sécession, le gouvernement de l'Union, obligé de créer des ressources nouvelles, avait établi sur l'alcool des droits qui, fixés d'abord à 20 cents le gallon en 1862, furent progressivement augmentés, en raison des dépenses croissantes de la guerre, jusqu'à 2 dollars par gallon en 1865 (0 fr. 25 à 1 fr. 25 le litre). En 1868, on les ramena à 50 cents par gallon (0 fr. 65 le litre), mais en 1872, 1875 et 1894, des rehaussements successifs les firent remonter à 1 dollar 10 cents le gallon [1] (1 fr. 40 le litre). En somme, on s'en prenait à l'alcool, chaque fois que le besoin d'accroissement de l'*Internal Revenue* se faisait sentir.

De là d'abord une grande incertitude sur toutes les prévisions relatives au commerce et à la fabrication du whiskey, puis des troubles profonds chaque fois qu'à tort ou à raison la nouvelle se répandait dans le public d'une modification prochaine de la taxe. Alors, le danger de la surproduction n'était plus considéré par les distillateurs désireux de fabriquer à force, soit pour profiter du taux actuel avant une surélévatiou, soit pour répondre à l'augmentation de trafic qu'amènerait un abaissement de droits. Ainsi, quelle que fût l'éventualité prévue, soit qu'on se crût à la veille d'un régime fiscal plus sévère, soit qu'on espérât une modération de taxe, le résultat demeurait le même : la production se trouvait stimulée par l'incertitude. C'était là une force directement contraire

1. Voir dans von Halle, note de la page 59.

ı l'action des *pools*. Tandis que ceux-ci syndiquaient es producteurs en vue d'une limitation de leur ıctivité, l'incertitude tendait à leur faire violer leurs ıngagements dans l'espoir d'un avantage personnel.

Un autre élément encore contribuait à jeter la ›erturbation sur le marché, celui de la prohibition. Certains États de l'Union, justement préoccupés du langer de l'alcoolisme, interdisent sur leur terrioire la vente publique des boissons fermentées. Comme on peut le croire, de pareilles mesures ne ›ont pas appliquées sans soulever de la part des ;abaretiers et de leurs clients les plus vives protesations. Au restaurant, impossible d'obtenir à son ·epas ni vin, ni bière, ni cidre. Dans le wagon-·estaurant, les nègres qui font le service prient le ·oyageur qui dîne d'achever promptement sa demi-›outeille avant que le train franchisse la fronière de l'État prohibitionniste. Au delà de cette imite, elle doit disparaître de la table sous peine l'amende. Ces exigences successives amènent des ·éactions très violentes, et souvent la prohibition ıe dure pas plus que la législature qui l'a votée. D'où une série de soubresauts dans la consommaion.

Les taxes fédérales et la prohibition produisent ın autre résultat; elles provoquent la fraude, encore ın élément de plus pour fausser les conditions natu·elles du marché de l'alcool et accentuer le caracère artificiel que nous avons déjà signalé. Étant lonnée l'élévation des droits, les fabricants peu ›crupuleux sont fortement poussés vers la fraude

par l'appât des profits qu'elle leur assure; leurs collègues plus honnêtes se croient autorisés par une sorte d'état de légitime défense à imiter leur exemple; il ne s'agit plus que de tromper, plus ordinairement d'acheter les agents du fisc, opération malheureusement assez facile avec le mauvais recrutement des fonctionnaires et le régime de tyrannie politicienne des États-Unis en général.

Comment un *pool* aurait-il pu se maintenir dans de pareilles conditions? Nous avons vu que l'absence de sanction était toujours la grande cause de faiblesse de ces ententes. La loi ne les reconnaît pas; la bonne foi seule des contractants peut les rendre efficaces; là où les habitudes de fraude se sont introduites, créant entre les différents associés de perpétuelles inégalités, les ententes sont mort-nées.

Ainsi les conditions particulières au marché de l'alcool rendaient les *pools* à la fois très désirables et très difficiles à réaliser. On en sentait le besoin pour apporter quelque régularité dans la production d'une industrie soumise à des crises continuelles de pléthore, mais les mêmes causes qui provoquaient constamment le retour de ces crises agissaient comme des dissolvants sur toutes les tentatives de *pools*. Il n'y avait pas là seulement les obstacles généraux, les dangers communs à toutes les conventions du même genre. Des circonstances spéciales à l'industrie du whiskey s'opposaient à leur durée.

La nature de l'industrie agissait encore d'une autre façon sur les *pools*, mais toujours dans un sens

défavorable; elle leur enlevait en grande partie leur principal moyen d'action. Pour diminuer la production, les *pools* ont recours à deux procédés : ou bien ils ferment complètement quelques-unes des usines syndiquées, ou bien ils réduisent le nombre des ouvriers ou celui des jours de travail dans toutes. Les difficultés inhérentes à de pareilles mesures se doublaient pour les distilleries de whiskey par le fait que chacune d'elles est liée à un établissement d'un autre genre. En effet, l'immense quantité de résidu solide (*sop*) que produit la distillation du maïs fournit une matière alimentaire de premier ordre pour les animaux à l'engrais. Pour l'utiliser avec le plus de profit possible, les fabriques de whiskey s'adjoignent une entreprise d'engraissement, achètent de grandes quantités d'animaux et se trouvent ainsi flanquées d'une exploitation agricole. Que la fabrique s'arrête ou modère sa production, il faut vendre les animaux en tout ou en partie. Or un bœuf n'est pas toujours en *état de vente*; si l'opération de son engraissement est en cours, on ne peut s'en défaire que dans des conditions désavantageuses; l'arrêt ou la réduction de la production industrielle a donc un contre-coup des plus fâcheux sur l'entreprise agricole dépendant de l'usine. Et voilà le *pool*, déjà si péniblement constitué, gêné dans son action, obligé de subir des pertes pour atteindre son but, en sorte que celui-ci resterait difficile à réaliser lors même que tous les syndiqués joindraient loyalement leurs efforts.

L'ensemble de ces difficultés et les expériences

désastreuses tentées à diverses reprises devaient faire promptement renoncer les distillateurs au régime des *pools*. Toutefois, la libre concurrence ramenait avec une continuité si déplorable les crises de surproduction et leur cortège de dépressions industrielles, de catastrophes individuelles et de bouleversement général, que le projet d'une coalition entre fabricants s'imposait encore. Les *pools* ne constituaient pas un lien assez fort, surtout assez durable, l'épreuve en était faite ; on pensa qu'une forme plus énergique d'association parerait à cet inconvénient et on imagina de constituer un *Trust* pour le whiskey sur le modèle des grands *Trusts* du pétrole ou du sucre.

En d'autres termes, le désir de limiter la production pour éviter l'encombrement du marché, joint à l'échec des *pools*, détermina la naissance du *Trust*. Celui-ci ne pouvait donc être qu'un procédé perfectionné pour faire plus énergiquement ce que les *pools* faisaient avant lui, c'est-à-dire limiter la production et dominer un marché fermé par des tarifs douaniers, faussé par des taxes intérieures d'un caractère variable. Tout ce que les *pools* ont d'artificiel se retrouve donc dans ce *Trust*, mais renforcé encore par le nouvel artifice d'une organisation supérieure.

II. — L'organisation du Trust.

Il faut reconnaître en effet que les fondateurs du *Trust* du whiskey avaient bien étudié leur modèle et

s'étaient arrangés de manière à conduire habilement leur barque au milieu des écueils semés sur leur route par la législation contre les *Trusts*. Un éminent avocat américain me disait un jour très finement en réponse à mes questions sur l'efficacité des *Anti Trust Laws* : « Un homme de loi avisé parvient toujours à tourner dans la pratique les obstacles que crée un autre homme de loi par mesure générale. » Je ne sais s'il pensait au *Whiskey Trust*, mais c'est en tout cas une preuve à l'appui de son dire.

Cette association qui absorbait en elle 80 distilleries[1], qui était arrivée à produire 75 p. 100 de tout l'alcool américain[2], n'avait en aucune manière l'apparence d'un *Trust*. Au point de vue légal, c'était une société pour la distillerie et l'engraissement, la *Distilling and Cattle Feeding Co.*, formée entre un petit nombre d'actionnaires.

M. von Halle a publié en appendice de son ouvrage l'acte de constitution de cette société et les différentes pièces officielles nécessaires pour l'obtention de sa charte — nous dirions en France : pour lui faire donner la personnalité, — ces documents nous mettent sous les yeux tout le mécanisme juridique de la combinaison. Nous allons les analyser sommairement.

Au mois de janvier 1890, Joseph B. Greenhut, Adolph Woolner et George J. Gibson écrivent au

1. Voir von Halle, p. 66.
2. *Id.*, p. 128.

secrétaire d'État de l'Illinois pour lui exposer leur intention de fonder une « corporation » conformément aux lois de l'Illinois, et sous le nom de *The Distilling and Cattle Feeding Company*. Cette « corporation », disent-ils, aura pour objet de distiller, rectifier, etc., les vins, alcools, whiskeys, etc., de toute espèce, d'engraisser, d'acheter et de vendre du bétail, et de faire toutes opérations connexes. Son capital sera de 35 millions de dollars, divisé en 350 000 actions de 100 dollars. Elle sera établie pour quatre-vingt-dix-neuf ans.

Le 31 janvier, ils sont autorisés à ouvrir leur souscription.

Le jour même, cette souscription est couverte, et par neuf souscripteurs seulement, six d'entre eux ayant pris chacun 43 750 actions, soit une somme de 4 375 000 dollars, ou 21 875 000 francs; un, 43 650 actions; un autre, 43 350; enfin, le dernier 500 actions seulement.

Le 11 février à dix heures du matin, dix jours après la mise à la poste de la lettre de convocation, selon les prescriptions de la loi, ces neuf actionnaires se réunissent en assemblée statutaire, nomment leur conseil d'administration — composé de neuf membres, naturellement, — et le Secrétaire d'État de l'Illinois n'a plus qu'à constater que la *Distilling and Cattle Feeding Company* est une « corporation » légalement constituée suivant la loi de cet État. C'est cette constatation qui constitue la charte.

Telle est la forme extérieure du *Trust*. Tel est le

déguisement sous lequel il se présente au public. En réalité, chacun de ces actionnaires, chacun des huit premiers du moins, n'apporte pas dans l'affaire 21 à 22 millions de francs d'argent comptant, comme il semblerait que ce fût le cas. Il paie ses actions en valeurs de différentes natures : en argent, car il en faut, et beaucoup, pour faire marcher la société, en établissements de distillerie, en bétail à l'engrais, en *water* (en eau) peut-être aussi, car c'est l'habitude aux Etats-Unis d'augmenter fictivement le capital nominal pour dissimuler le taux réel des dividendes. Chacun d'eux possède entièrement ou domine souverainement (*controlls*) un certain nombre d'entreprises de distillerie et les apporte dans la société à un prix convenu d'avance, qui n'apparaît pas au contrat, mais qui est la base de l'arrangement.

En effet, dès le début de son existence, la nouvelle société ferme 68 des 80 établissements qu'elle possède et concentre sa production réduite dans les douze autres, reconnus les mieux outillés et les plus avantageusement placés. C'est là le vrai but de l'opération. Bien entendu, cela ne va pas sans de grands frais, sans des remaniements coûteux dans l'organisation de l'engraissement du bétail ; mais un *Trust* fondé pour quatre-vingt-dix-neuf ans, sûr de ne pas être trahi par ses membres, comme un simple *pool*, parce que tous les membres n'ont plus qu'un même intérêt et une seule bourse, peut faire des sacrifices de ce genre en vue d'un gros avantage à venir. C'est une entreprise à long terme. Non seu-

lement elle ferme des usines existantes, mais elle en établit de nouvelles ou agrandit les anciennes dans le centre de fabrication qu'elle veut établir. Peoria, dans l'Illinois, est un lieu de distribution avantageux à cause de la quantité de lignes ferrées qui y aboutissent. On cultive le maïs avec profit sur les terres voisines et dans les États voisins; c'est à Peoria que le *Trust* établit son siège.

La force du lien qui unit les associés permet donc de remédier au caractère éphémère des *pools*; on l'espère du moins. Désormais on n'est plus arrêté dans l'exécution d'une combinaison avantageuse par l'insécurité du lendemain. On est assuré contre les fraudes et contre les manœuvres individuelles des membres du syndicat; il reste à se garantir contre la concurrence de ceux qui se trouvent en dehors de ce syndicat.

Toutes les distilleries, en effet, ne sont pas entrées dans la combinaison. Celles du Kentucky, en particulier, confiantes sans doute dans la supériorité de leurs produits, n'ont pas voulu se laisser acheter. Aux jours les plus prospères du *Trust*, il n'a pas représenté plus des trois quarts de la production totale. Par suite, une préoccupation particulièrement vive de retenir la clientèle, de se l'attacher par des avantages matériels, s'est imposée à lui.

C'est dans ce but qu'il a adopté et porté à un haut degré de perfection le système des *rebates*, ou rabais, déjà mis en pratique par les chemins de fer pour dissimuler leurs tarifs de faveur, et aussi par

un certain nombre d'autres *pools* ou *Trusts*. Le *rebate* est, en principe, une diminution de prix dissimulée : un chemin de fer transporte des marchandises pour le compte d'une entreprise quelconque à laquelle il a consenti une modération de tarifs. Pour éviter des difficultés avec la commission de l'*Interstate Commerce*, il perçoit les prix réguliers sur chaque envoi, mais tous les mois ou tous les trois mois, il adresse à l'entreprise favorisée un chèque représentant la différence entre les sommes perçues et celles qui auraient dû l'être d'après la convention. De cette manière, la commission de l'*Interstate Commerce* ne connaît pas la fraude, et le tarif est violé sans danger.

Les industries privées n'ayant naturellement à subir aucun contrôle des pouvoirs publics au sujet de leurs prix de vente, et restant parfaitement libres de consentir à qui il leur plaît des avantages spéciaux, n'auraient pas eu l'idée de recourir à la dissimulation des *rebates* si elles n'y avaient pas vu un moyen d'action efficace sur la clientèle; mais la pratique des *rebates* dans les chemins de fer leur suggéra un procédé ingénieux.

Il arrivait parfois qu'une compagnie de chemins de fer avait à se plaindre d'une société à laquelle elle avait accordé des réductions de tarifs, par exemple lorsque cette société, au lieu de lui réserver tout son trafic, faisait des envois par des lignes concurrentes. Dans ce cas, la compagnie négligeait d'envoyer le chèque à l'époque fixée et faisait savoir qu'elle en usait ainsi parce que sa complaisance

n'était pas payée de retour. Il y avait donc dans le système des *rebates* un échange de bons procédés, non pas une marque de bienveillance unilatérale, mais un contrat synallagmatique tacite.

En ce qui concerne les chemins de fer, ce contrat devait forcément être tenu secret, puisqu'il s'agissait d'échapper à un contrôle légal. Dans les industries privées, au contraire, ce contrat pouvait être l'objet d'une stipulation reconnue par la loi, offrir par conséquent toutes les garanties désirables dans le cas où une des parties viendrait à y manquer. Au lieu d'une promesse frauduleuse, dont l'accomplissement ne pouvait pas faire l'objet d'une poursuite judiciaire, on aurait une convention en règle.

Il ne restait plus qu'à fixer la durée du terme à l'expiration duquel la clientèle demeurée fidèle toucherait le prix de sa fidélité. Le *Trust* du whiskey le fixa à six mois. Il considéra qu'un client réservant tous ses achats au *Trust* pendant cette période avait droit à un *rebate* sur lesdits achats. Et il organisa pratiquement cette combinaison d'une manière très simple.

Tout acheteur recevait un bon sur la *German American National Bank* de Peoria, payable à six mois et établi dans les conditions suivantes : le montant du bon était calculé à raison de 7^{cts} par gallon d'alcool vendu (environ 0^{fr} 09 par litre), mais il ne pouvait être touché qu'après que son bénéficiaire avait mis sa signature au bas du certificat qui l'accompagnait, lequel certificat était

conçu en ces termes : « Il est certifié par le présent que, depuis la date de ce bon jusqu'à son échéance, l'acheteur ci-dénommé ou ses ayants droit ont acheté tout leur approvisionnement en marchandises produites par la *Distilling and Cattle Feeding Company* exclusivement à un ou plusieurs des négociants désignés ci-contre. » (Suit une liste d'environ 70 noms [1].)

Bien entendu ces négociants (*dealers*) n'étaient autres que les distillateurs engagés dans le *Trust*. On les faisait réapparaître ici par un motif juridique, de même qu'on les avait fait disparaître par motif juridique dans l'acte de constitution du *Trust*. Les Cours de justice avaient jugé, en effet, qu'un engagement de ce genre consenti au profit d'une seule société ou d'un seul négociant constituait une atteinte à la liberté du commerce et se trouvait, par suite, nul et de nulle valeur; qu'au contraire, s'il était consenti au profit de plusieurs personnes, ce n'était plus qu'une sorte de prime à la fidélité de la clientèle, prime parfaitement légale et régulière [2].

En se mettant ainsi d'accord avec la jurisprudence, le *Trust* du whiskey pouvait être admis, le cas échéant, à faire la preuve qu'un certificat avait été faussement établi. Il ne se trouvait donc pas à la merci de la bonne foi de sa clientèle, pas plus que celle-ci n'était à la merci de la sienne.

1. Voir, dans von Halle (Appendix X), le texte complet de ce document : *Distilling and Cattle feeding Co. Rebate vouchers.*
2. Von Halle, p. 77.

Tous les artifices, toutes les finesses juridiques, avaient ainsi été mises à contribution pour assurer la correction légale du *Trust* et lui fournir des moyens d'action. C'était une œuvre très compliquée, très ingénieuse, une merveille d'habileté.

En plus, elle avait la puissance de l'argent. L'affaire avait été montée avec des capitaux considérables; elle pouvait donc supporter des crises, même prolongées.

Et pourtant, après avoir été constituée pour quatre-vingt-dix-neuf ans, elle n'a pas atteint sa cinquième année d'existence. Dès 1892, elle subissait un assaut terrible qui la mettait à deux doigts de la ruine, et elle ne se releva que pour tomber définitivement en 1894.

Que lui manquait-il donc pour vivre?

III. — La cause essentielle de la ruine.

Le *Trust* du whiskey était un colosse aux pieds d'argile. Il était pourvu des étais extérieurs les plus savamment et les plus soigneusement combinés, mais il manquait de base. Il avait pour lui toutes les conditions artificielles désirables, mais aucune condition naturelle. Les circonstances économiques n'avaient rien fait pour faciliter la monopolisation du whiskey, tout au contraire.

Jusqu'ici, tous les *Trusts* vrais ou supposés que nous avons étudiés trouvaient dans ces circonstances économiques un appui réel. Le *Standard Oil* profi-

tait de la localisation des meilleurs gisements de pétrole dans la Pensylvanie et l'Ohio ; le *Trust* de l'anthracite exploitait le monopole naturel que détiennent seuls trois bassins houillers limitrophes dans les États-Unis. Le *Trust* de l'acier avait comme premiers moyens d'action sa mainmise d'une part sur les minerais du Lac Supérieur, d'autre part sur le coke de Pittsburgh ; le *Trust* du sucre lui-même trouvait une force dans la nécessité d'établir les raffineries seulement sur le littoral et dans des lieux de distribution importants. Les distilleries de maïs, au contraire, pouvaient se créer avantageusement sur une bonne moitié du territoire de l'Union, dans tous les États agricoles, sauf ceux de l'extrême nord.

Tel était le danger du *Whiskey Trust*. On pouvait toujours lui faire concurrence. Jamais on ne se sentait expulsé par lui de tout lieu propre à cette industrie, comme cela serait le cas, par exemple, avec un *Trust* bien organisé sur l'anthracite.

Il n'avait pour lui qu'un seul élément favorable. Par l'importance de son entreprise et la dimension considérable de ses distilleries, il mettait supérieurement à profit les circonstances économiques qui poussent à la concentration. Mais l'avantage qu'il tirait de là n'était pas suffisant pour compenser les lourdes charges qu'il assumait en fermant 68 usines payées par lui sous une forme détournée, et lui permettre, en même temps, de baisser le prix du whiskey.

Et cependant il fallait bien qu'il baissât ses

prix pour tuer la concurrence existante et parer au danger menaçant d'une concurrence nouvelle. C'était sa seule arme, il ne pouvait pas l'abandonner. Aussi l'établissement du *Trust* fut-il le signal d'une diminution dans le prix du whiskey.

Le *Trust* s'efforça également de réaliser tous les progrès possibles. On lui doit, paraît-il, plusieurs modifications heureuses dans les procédés de fabrication. Bref, il fit l'expérience dans les meilleures conditions, utilisant le pouvoir de ses gros capitaux pour donner à l'industrie une organisation modèle, grâce à laquelle il espérait triompher des distillateurs indépendants.

Mais ceux-ci luttaient en appelant à leur aide, eux aussi, la perfection de l'outillage. Leurs usines n'étaient pas de modestes établissements condamnés par leurs dimensions mêmes à l'emploi de méthodes primitives. Plusieurs élaboraient dix mille boisseaux de maïs par jour. Et les indépendants, n'ayant pas à supporter les énormes faux frais du *Trust*, pouvant appliquer les économies apportées dans la fabrication à diminuer leurs prix de vente, au lieu d'en consacrer une partie à indemniser des propriétaires d'usines fermées, devaient à la longue avoir raison du *Trust*. C'est ce qui arriva en 1894. On affirme aussi, et cela paraît vraisemblable, que les marchands de liqueurs en gros des grandes villes de l'Est, gênés par le système des « rebates » et désireux de conserver la liberté de faire leurs achats où bon leur semblait, contribuèrent beaucoup à la ruine du *Trust* en organisant contre lui une ligue, natu-

rellement très favorable au succès des distilleries indépendantes.

En résumé, le *Whiskey Trust* est un exemple assez rassurant pour les personnes effrayées des progrès des *Trusts*. Il montre que cette forme d'exploitation n'est pas la conséquence obligée de la concentration économique moderne, puisque là où la concentration seule agit en sa faveur, elle ne peut pas se maintenir. Il faut au *Trust* quelque chose de plus; il lui faut une base naturelle, une restriction exceptionnelle du marché résultant de la rareté du produit sur lequel on opère, ou de circonstances quelconques qui ne permettent son élaboration que dans une sphère étroitement déterminée. Encore cette condition n'est-elle pas toujours suffisante.

Faute de ces données naturelles, indépendantes de la volonté de l'homme, l'effort le plus vigoureux et le plus habile pour monopoliser une industrie paraît condamné à l'insuccès. Le *Whiskey Trust* n'a rien négligé pour atteindre ce but; il a réussi à s'assurer tous les appuis secondaires et artificiels qui aident et renforcent les *Trusts*, mais ne suffisent pas à les créer. Il est tombé dans le néant après une existence de quatre années.

Aujourd'hui l'*American Spirits Company*, qui passe pour l'héritière directe de la *Distilling and Cattle Feeding Company*, se contente de former des ententes temporaires entre des groupes de distillateurs pour prévenir la surproduction dans une certaine mesure. De même, à la fin de l'été de 1896, plusieurs usines du Kentucky et de l'Ohio s'étaient

arrangées pour interrompre leur production pendant quelques mois. Ces tentatives répétées indiquent le constant danger de pléthore qui menace le marché du whiskey aux États-Unis et que nous avons signalé, mais elles demeurent à l'état de tentatives; elles sont partielles et éphémères. Dans les conditions actuelles de l'industrie, le *Trust* ne trouve pas de base suffisante; l'expérience qui a été faite le démontre clairement.

Ce n'est pas seulement sur l'industrie du whiskey que se sont portées aux États-Unis les expériences malheureuses de *Trusts*. Les succès du *Standard Oil*, du *Trust* du sucre, avaient fait naître dans beaucoup d'esprits une sorte de *Trustomanie*. Il semblait que le *Trust* fût la forme nouvelle de l'organisation moderne du travail; on s'en allait répétant que « partout où la concentration est possible il n'y a plus de concurrence possible », et, comme les crises de surproduction se renouvelaient fréquemment, chacune d'elles était une incitation à essayer de ce remède souverain du *Trust*.

Aussi a-t-on vu des *Trusts* sur toutes sortes de marchandises, sur les cercueils et sur les eaux minérales, sur les *tubs* de bains et sur les malles. Il ne nous est pas possible de suivre dans leurs vicissitudes et dans leur chute ces entreprises légèrement fantaisistes, mais nous présenterons encore au public un type de *Trust* artificiellement fondé, comme celui du whiskey, sur les tarifs douaniers, celui du cordage.

Les tarifs ont agi avec une telle intensité sur la

création des *Trusts* qu'il importe d'étudier leurs effets sur plusieurs industries. Il s'agit, en somme, de savoir si la liberté du travail et du commerce est aujourd'hui à la merci d'une législation douanière. L'enquête à laquelle nous nous sommes livrés jusqu'ici répond qu'il n'en est pas ainsi, que les *Trusts* existants et prospères sont le résultat de combinaisons de circonstances heureusement très rares. L'histoire du *Trust* du cordage va nous fournir un nouveau témoignage à l'appui de cette constatation.

CHAPITRE VII

LE TRUST DU CORDAGE

I. — La vraie nature de la combinaison.

L'étude du *Trust* du cordage, ou plus exactement des différentes combinaisons qui se sont formées successivement sur le cordage, révèle nettement la contradiction qui existe entre le caractère juridique de ces associations et leur nature véritable.

Au point de vue légal, le *Trust* du cordage, tel qu'il a été constitué en 1890 et réorganisé en 1893, est simplement une société par actions (*a Joint stock Company*). Il revêt cette forme extérieure comme le *Trust* du whiskey, comme plusieurs ententes récentes aux États-Unis.

Au point de vue de ses effets économiques et sociaux, c'est un *pool* énergiquement constitué. Il unit ensemble diverses entreprises d'une manière très étroite, ce qui lui donne l'aspect d'un *Trust*, mais, à l'usage, ce lien si fort est éphémère; il se

brise promptement comme cela arrive dans les *pools*.

En plus, les opérations de la société ont un caractère marqué de spéculation. Il s'agit de faire cesser la concurrence par un procédé quelconque, et souvent, on emploie pour cela, comme nous le verrons, une baisse artificielle des prix de vente ; puis, une fois ce résultat atteint, on se hâte de relever ces mêmes prix le plus possible pour se rattraper, et au delà, des sacrifices nécessités par la manœuvre primitive. Tandis que le vrai *Trust*, le *Trust* permanent, assoit sa domination sur le bon marché et la perfection du produit, l'entente passagère, le *pool*, de quelque nom qu'il se décore, tend toujours à hausser le prix de la marchandise vendue, et à profiter de cette hausse temporaire.

Le *Trust* du cordage n'est donc pas, à proprement parler, un *Trust*, bien qu'il soit organisé légalement sur le modèle le plus perfectionné des *Trusts*. Sous son vêtement d'emprunt, il reste ce qu'il est : une combinaison artificielle et temporaire.

C'est que toute base naturelle lui fait défaut pour une monopolisation durable. Il a le même vice originel que le *Trust* du whiskey. Et toute l'habileté réunie des financiers et des hommes de loi ne supplée pas à ce manque de base.

La matière première de la fabrication du cordage aux États-Unis a deux origines principales : d'abord le chanvre américain, grossier et coloré, puis le chanvre océanien de Manille ou de Nouvelle-Zélande.

Le premier ne peut pas être utilisé pour les produits soignés, pour les câbles, les cordages de navires, etc.; il s'emploie cependant, mais dans une mesure restreinte. C'est l'Ouest agricole qui le fournit, mais comme il fournit le maïs, sans qu'aucun État, qu'aucune région ne détienne à cet égard un monopole ou même une supériorité très décidée. Pour celui-ci, par conséquent, la fabrication n'a pas de sphère étroitement déterminée.

Le chanvre océanien pénétrant par les ports, c'est sur le littoral qu'il semble plus avantageux d'établir les usines où il doit être élaboré; en effet, nous trouvons des fabriques de cordes à Boston et dans la Nouvelle-Angleterre, dans le New-York, etc. Une compagnie s'était établie aussi à Galveston, sur le golfe du Mexique, à proximité des textiles venus de Tampico; mais il s'en faut que toute l'industrie du cordage se concentre dans les grands ports, comme cela a lieu, par exemple, pour les raffineries de sucre. Dans l'Ohio, dans l'Illinois même, nous trouvons de grands établissements de corderie.

C'est que le marché du cordage est principalement à l'Ouest. Depuis l'emploi des machines *self binding* (moissonneuses-lieuses) toutes les gerbes de blés récoltées aux États-Unis sont liées avec des *binder-twines*, sortes de cordes préparées spécialement pour cet usage, et c'est là actuellement le débouché le plus considérable de l'industrie de la corderie, il absorbe 60 pour 100 de ses produits.

Dans leur rapport aux actionnaires, les liquidateurs du premier *Trust* du cordage (de 1890 à 1893)

en fournissent la preuve : « Le commencement de mai, disent-ils[1], est toujours le moment où les stocks de marchandises sont le plus lourds dans cette industrie; la saison s'ouvre pour la distribution des liens agricoles (*binder-twines*). Il faut des sommes considérables d'argent pour leur transport et on les vend par paiements échelonnés (les fermiers de l'Ouest ont toujours besoin de crédit) ; c'est l'époque de l'année où la compagnie avait toujours le plus de capitaux employés (*was more extended than at any other period of the whole year*). Et les liquidateurs indiquent que ces circonstances ont conduit le *Trust* à la faillite. Elle fut, en effet, déclarée le 4 mai 1893. Ainsi se trouve clairement établie l'importance énorme du marché agricole de l'Ouest dans la consommation des produits de la corderie.

On pourrait ajouter que l'effacement progressif de la marine marchande américaine depuis l'adoption d'une politique ultra-protectionniste, à la suite de la Guerre de Sécession, a dû certainement contribuer à ce résultat. Tandis que la consommation augmentait prodigieusement à l'Ouest par l'emploi des moissonneuses-lieuses et le développement énorme de la culture, elle diminuait peu à peu à l'Est par la ruine de l'armement.

Une industrie qui trouvait ainsi à l'Ouest ses débouchés les plus abondants et une partie de sa matière première ne pouvait pas se confiner absolu-

1. Voir von Halle, appendix XIV, p. 281.

ment dans les États de l'Est. Et, d'autre part, l'Est avait ses avantages en raison des grands ports. L'extrême Sud, de son côté, profitait du voisinage de Tampico. Bref, l'industrie était poussée à la dispersion.

C'est précisément le contraire de ce que nous constatons pour les industries monopolisées par les *Trusts*. Celles-ci, au lieu d'être dispersées sur un immense territoire, sont concentrées soit dans une région déterminée comme l'exploitation de l'anthracite, soit sur un petit nombre de points offrant des avantages spéciaux comme les raffineries de sucre et de pétrole.

La facilité de la concurrence étant ainsi toujours sauvegardée par les conditions économiques qui président à cette fabrication, toute tentative de monopolisation vient se heurter à un obstacle insurmontable. On peut le tourner momentanément, mais alors c'est une opération à court terme, un *pool*, que l'on entreprend, sans s'en rendre compte. Et si on ne se hâte pas de reconnaître son erreur, si on ne recueille pas de suite, à la faveur du premier moment de surprise, le bénéfice que comporte le *pool*; si on fait des sacrifices en escomptant les profits à long terme d'un *Trust* permanent, on arrive vite à la débâcle.

Nous avons déjà vu les déplorables résultats de cette illusion en ce qui concerne le whiskey; nous pourrions les confirmer par d'autres exemples, ceux du *Wall-Paper-Trust* (*Trust* du papier de tenture), du *Trust* du cuir, du *Trust* des allumettes, etc. Ces

différentes entreprises de monopolisation ont été surtout préoccupées de s'armer contre les *Anti-Trust-Laws*. Elles avaient peur de la législation ennemie des *Trusts* et voyaient là le principal obstacle à leur succès. Mais tandis qu'elles s'organisaient légalement de manière à passer au travers des textes accumulés par les législatures américaines, elles négligeaint de rechercher si les conditions économiques permettaient la réalisation de leur plan. Avant de s'ingénier à faire une chose *défendue*, elles auraient dû s'assurer d'abord que c'était une chose *possible*. Ce manque de sagesse leur a coûté un grand nombre de dollars.

Le *Trust* du cordage appartient bien nettement à cette catégorie de combinaisons; mais, comme il arrive presque toujours lorsqu'on passe à l'examen des espèces, le phénomène général que nous venons d'indiquer se complique chez lui d'autres phénomènes secondaires, en sorte que la première chute de 1893 paraît tenir à des circonstances de détail.

Et cette apparence a été assez trompeuse pour dissimuler la vérité aux victimes de cette première chute. Ils n'ont pas vu que leur entreprise manquait de base; ils ont cru qu'elle était tombée faute d'argent, faute de prudence, et ils l'ont réorganisée, évitant avec soin de retomber dans les erreurs de détail, mais sans s'apercevoir du vice fondamental.

Le plus curieux, c'est que ces erreurs de détail n'étaient en réalité que les conséquences du vice inaperçu. En lisant le rapport des réorganisateurs

et en le rapprochant des opérations connues de ce faux *Trust*, on en acquiert la conviction. Et, de nouveau, on se rend compte que le *Trust* du cordage a bien tous les caractères économiques d'un *pool*. Non seulement il disparaît comme un *pool* après une courte existence, mais, pendant cette existence, il se comporte comme un *pool*.

II. — Les agissements du Cordage Trust.

Le rapport du comité de réorganisation de 1893 est d'une discrétion admirable au sujet des spéculations plus ou moins aventureuses de l'ancien *Trust* (*National Cordage Co.*). Il en parle subsidiairement, à l'occasion d'un autre fait qui leur sert d'excuse; non seulement il ne blâme pas la spéculation, mais il ne la nomme même pas, il se contente d'y faire allusion. Après avoir insisté sur les difficultés financières de la société, il constate simplement qu' « elles ont détourné dans une certaine mesure l'attention de ses officiers et directeurs de la question industrielle » (*to a certain extent, diverted the attention of the officers and directors from the management of the manufacturing business of the Company*).

En réalité, les administrateurs jouaient avec les valeurs de la société. En France, et généralement en Europe, les lois qui régissent les sociétés financières leur interdisent sévèrement toute opération de Bourse sur leurs propres titres. Il arrive sou-

vent que la défense est enfreinte, mais ce n'est pas sans danger et on connaît des exemples de Présidents de conseil d'administration arrêtés en France pour ce seul fait. Aux États-Unis il n'en est pas ainsi; aucun texte ne défend à une compagnie d'acheter ou de vendre ses titres, *securities*[1], de provoquer artificiellement des hausses et des baisses; c'est donc en dehors de toute crainte qu'elles peuvent se livrer à ce genre d'opération, et Dieu sait si elles en profitent! Il est si tentant de réparer en un jour, par un heureux coup de bourse, les pertes subies par une entreprise industrielle au cours d'une longue crise! Parfois aussi des administrateurs ou directeurs peu embarrassés de scrupules, emploient les valeurs de la société à des spéculations risquées dont ils empochent le bénéfice en cas de succès et dont ils font subir la perte à la caisse de la société dans le cas contraire. Suivant la chance bonne ou mauvaise, ils considèrent qu'ils ont agi en leur nom personnel ou en leur qualité d'administrateurs ou directeurs.

Ces malversations n'entachent pas seulement la probité de ceux qui s'y livrent; elles portent atteinte dans une certaine mesure au caractère de l'entreprise elle-même. Pour qu'elles puissent avoir lieu, en effet, il faut que tous ceux qui ont part à la direction de la société aient autorisé la spéculation sur ses propres titres, et bien que cela n'ait rien d'illégal aux États-Unis, les compa-

1. Voir von Halle, p. 89.

gnies industrielles n'ont pas toutes recours à un semblable procédé. Celles qui fondent leur prospérité sur une base solide se préoccupent constamment d'améliorer leurs procédés de fabrication, de diminuer le prix de revient de leurs produits, de trouver des débouchés à ces produits. Elles cherchent le succès financier dans leur succès industriel, dans le succès de l'affaire elle-même, non dans les profits aléatoires d'opérations conduites à côté de l'affaire. Celles qui se mettent en peine de ces profits abandonnent le travail pour la spéculation et dénoncent par là même leur infériorité industrielle ; elles quittent la voie qu'elles s'étaient tracée pour s'engager à l'aventure dans toutes sortes de chemins de traverse.

C'est précisément là ce qui était arrivé au *Trust* du cordage. Un passage du rapport précité [1] reconnaît que dès avant le mois d'octobre 1891, moins d'un an après la création de la *National Cordage Co.*, des opérations « d'un caractère plus ou moins spéculatif » (*of more or less speculative character*) lui avaient fait éprouver des pertes. « Quelques-uns des directeurs, ajoute le rapport, réparèrent volontairement le dommage ainsi subi par elle en conséquence des avis qu'ils avaient donnés » ; quelques autres, sans doute, négligèrent d'imiter cet exemple, et tous surent, en tout cas, que le *Trust*, n'ayant pas confiance dans la supériorité de son organisation industrielle, cherchait à se sauver par la spéculation.

1. Voir dans les Appendices de l'ouvrage de M. von Halle, p. 285.

Que plusieurs d'entre eux aient profité de l'occasion pour spéculer à leur compte d'après la méthode coupable indiquée plus haut, cela est très possible, mais cela est l'affaire de leur conscience beaucoup plus que de notre enquête. Ce qu'il nous importait d'établir c'est que le *Trust* lui-même leur avait donné l'exemple, c'est que leurs manœuvres frauduleuses n'auraient pas pu avoir lieu si on s'était préoccupé uniquement d'établir le monopole en tuant la concurrence par la qualité supérieure et le prix avantageux du produit, si on avait cherché seulement à fabriquer de bon cordage à bon marché, comme la compagnie Carnegie-Rockefeller, par exemple, livre aujourd'hui aux chemins de fer d'excellents rails d'acier 50 pour 100 moins cher qu'avant le *Trust*.

Le *Trust* du cordage n'était pas en mesure d'agir ainsi. Il n'avait pas monopolisé préalablement le meilleur chanvre, comme Rockefeller et Carnegie avaient monopolisé le meilleur minerai et le meilleur coke; il ne dominait pas une région privilégiée de fabrication; on pouvait lui faire concurrence avec toutes sortes de matières premières et sur une foule de points.

S'il a fait de la spéculation, s'il s'est conduit comme un simple *pool*, s'il a recherché le profit hasardeux et immédiat, c'est que les vrais procédés de domination ne lui étaient pas permis; il n'était pas, comme les grands *Trusts* permanents, une forme supérieure et écrasante de la concurrence industrielle.

En un mot, la spéculation, qui a causé en partie sa ruine, n'est pas un simple accident dans son existence, mais une nécessité résultant de sa nature. Il devait fatalement spéculer parce qu'il ne possédait pas la base de succès indispensable pour triompher normalement.

Mais les liquidateurs assignent à sa chute une autre cause. D'après eux, c'est l'insuffisance de son capital, de son fonds de roulement, qui a été le principal obstacle au succès : « *the chief impediment to the financial success of this Company has been that of lack of adequate working capital.* » « Cela n'a pas amené de difficulté pratique, ajoutent-ils, aussi longtemps que le marché financier est resté dans une condition normale », seulement l'affaire était à la merci du moindre incident, et en mai 1893, à l'époque critique où s'ouvre la campagne du *binder twine*, elle a dû se déclarer en faillite à la suite de l'échec d'une nouvelle émission de titres.

Au premier abord, ce raisonnement paraît concluant; il a un grave défaut, pourtant, celui d'être beaucoup trop général. Toutes les sociétés qui font faillite accusent leur manque de crédit de les avoir conduites à la catastrophe. « Si nous avions eu deux millions de plus en caisse ! » « Si on nous avait donné du temps ! » Ces exclamations sont parfois entièrement justifiées, mais il est des cas où elles traduisent seulement les illusions ou l'impuissance de ceux qui les prononcent. Qu'aurait-on fait de cet argent si on l'avait eu? Comment a été dépensé celui qu'on avait au début? Telle est la question à exa-

miner pour décider si c'est réellement le manque de capital ou le manque de clairvoyance qui a causé la ruine.

Dans le cas de la *National Cordage Co.* il y a eu positivement gaspillage intentionnel. On a décidé de sang-froid qu'on établirait le monopole à coups d'argent; c'était, en effet, la seule manière de l'établir, puisque les circonstances ne se prêtaient pas au projet; mais dans cette lutte folle contre la force des choses, il fallait frapper très fort et aller vite en besogne. Le monopole ne pouvait être que tout à fait éphémère; le vrai plan aurait consisté à le réaliser à tout prix pour un temps fort court et à en profiter pendant ce temps très court pour rançonner la clientèle; bref, il s'agissait d'une pure entreprise d'accaparement momentané.

Les directeurs de la compagnie ont bien exécuté, de leur mieux du moins, la première partie de l'opération. Ils ont racheté coûte que coûte le plus possible de fabriques indépendantes; mais ils n'ont pas compris que le résultat ainsi obtenu serait temporaire, qu'il fallait en tirer parti de suite; ou bien, peut-être, ne l'ont-ils jamais atteint d'une façon assez complète pour avoir leurs coudées franches et imposer au marché des prix de famine. Par suite, les gros sacrifices consentis en vue du monopole n'ont pas porté leurs fruits. Ce n'est pas au bout de trois ans d'existence, alors que l'opération aurait dû être liquidée depuis longtemps, que de nouveaux sacrifices du même genre avaient chance de réussir. La même erreur aurait produit

les mêmes effets. Là où on pouvait tout au plus tenter l'aventure hasardée d'un accaparement rapide, d'un *pool* brusque et de courte durée, il fallait bien se garder d'engager à long terme de grosses sommes dans l'espoir de bénéfices éloignés.

J'ai eu l'occasion d'être mis en relations avec un fabricant de cordages des environs de Boston qui avait mené contre le *Trust* une campagne heureuse, puis s'était laissé racheter par lui. L'histoire très authentique de ses rapports avec le *Trust* servira à faire comprendre comment celui-ci courait forcément à la ruine par la nature même de ses opérations, et comment il engloutissait en pure perte d'énormes sommes d'argent.

M. P. avait été sollicité de céder son usine au *Trust* pour une somme de 300 000 dollars. Il avait refusé péremptoirement cette offre, qu'il jugeait dérisoire. D'après lui, l'affaire valait 500 000 dollars au moins. L'agent du *Trust* ne lui dissimula pas que son refus équivalait à une déclaration de guerre, que s'il ne voulait pas se laisser acheter, on le ruinerait, qu'on était décidé à faire disparaître de force les concurrents qui ne voudraient pas disparaître de bonne grâce.

M. P. accepta la lutte et se décida à prendre l'offensive. Il fit part de son plan de campagne à trois banquiers, qui, confiants dans sa manœuvre, lui assurèrent un fort crédit, puis, ayant ainsi constitué son « trésor de guerre », il ouvrit les hostilités en envoyant des agents dans l'Ouest avec mission d'offrir le *binder twine* à des prix invraisemblables de

bon marché. Ces prix n'étaient pas rémunérateurs pour lui, mais, en les consentant, il provoquait une baisse que le *Trust* était bien obligé de subir, et là où M. P. perdait un dollar, le *Trust*, opérant sur des quantités de beaucoup supérieures, en perdait 10 ou 15. Six semaines après, le *Trust*, sentant bien que la lutte était ruineuse dans ces conditions, offrait à M. P. 700 000 dollars de son usine. M. P. s'empressa d'accepter. Mais ce n'était pas l'usine seule que l'on voulait; M. P. s'était révélé comme un ennemi redoutable; il importait d'en faire un allié : « *We want you with us*, nous vous voulons avec nous », lui dit-on. « Non, répondit-il, votre manière de traiter les affaires ne me convient pas (*your way of doing busines does not suit me*). » Devant cette résistance, le *Trust* se décida à acheter la neutralité de M. P. et s'engagea à lui payer 50 000 dollars par an pendant cinq ans, à condition qu'il ne s'occuperait durant cette période d'aucune entreprise de corderie.

Une pareille transaction prouve d'abord que le *Trust* gaspillait son argent, qu'il était contraint de le gaspiller, et qu'il cherchait à établir un monopole de longue durée. Ses sacrifices obligés tendaient par conséquent vers un but impossible à atteindre.

Tout le succès de la manœuvre habile de M. P. tient en effet à ceci que le *Trust* ne pouvait pas vendre sensiblement moins cher que ses concurrents ; il n'était servi par aucune de ces circonstances qui constituent sinon un vrai monopole, du moins une situation privilégiée. Dès lors il perdait sur

chaque balle de marchandises autant que les producteurs indépendants, et comme il vendait un plus grand nombre de balles, il perdait dix ou quinze fois plus. Comparez cette situation à celle de la compagnie Carnegie, qui, alors qu'elle faisait baisser la tonne de rails d'acier de 25 à 15 dollars, déclarait qu'elle pouvait, si cela était nécessaire, la livrer pour moins de 12 dollars *sans être en perte*[1].

Quels que soient les moyens, naturels ou artificiels, avouables ou coupables, qu'un *Trust* emploie pour asseoir sa domination d'une façon durable, il faut toujours qu'il aboutisse à tuer la concurrence par le bon marché du produit. Sinon, il ne peut avoir qu'un règne passager. Il peut réaliser d'heureux coups de bourse, il ne peut pas s'emparer d'une industrie. Le *Trust* du cordage s'est imaginé qu'il s'emparerait de l'industrie de la corderie par la seule vertu de la concentration des capitaux, par la valeur propre du *Trust*, en dehors de toute supériorité industrielle sérieuse, et de toute aide naturelle au monopole. Il était condamné par là même aux gaspillages indéfinis d'argent, et c'est juger bien courtement que d'attribuer à l'insuffisance du capital son échec de 1893.

Sa réorganisation ne devait pas et ne pouvait pas porter remède au vice fondamental qui l'avait ruiné une première fois. Elle accentua même ce vice. On crut qu'on n'avait pas engagé assez de capitaux, qu'on ne s'était pas suffisamment compromis dans

1. *Le Monde économique*, 1897.

l'affaire; on fit des appels de fonds auprès des anciens actionnaires; on engloba définitivement dans la combinaison huit usines appartenant à une compagnie qui les avait simplement louées au *Trust* jusque-là (la *Security Corporation*); on s'entêta *à faire grand et à faire durable* en dépit du peu de solidité des fondations sur lesquelles on bâtissait.

III. — Le motif et les appuis du Trust.

Lorsqu'on examine après coup les causes de la ruine d'une entreprise malheureuse, il arrive fréquemment qu'on s'étonne de la naïveté de ceux qui l'ont fondée. Il faut se reporter aux circonstances passées pour comprendre les motifs qui les ont déterminés. Quand le *Trust* du cordage fut créé en 1890 avec l'organisation que nous avons dite, bien des *pools* avaient déjà été tentés pour porter remède à l'encombrement du marché. Là comme dans tant d'autres industries, spécialement aux États-Unis, la surproduction amenait des crises fréquentes. On avait cherché à les prévenir en régularisant la fabrication, en limitant l'activité des industriels par une entente volontaire entre eux, et l'éternelle histoire des fraudes des co-associés avait provoqué la chute de ces *pools*. Nous ne reviendrons pas ici sur ce phénomène suffisamment connu de nos lecteurs.

Le *Trust* avait pour but de lier plus fortement entre elles les diverses entreprises intéressées à

éviter la surproduction. Puisqu'il n'y avait pas moyen d'obtenir ce résultat avec des fabriques indépendantes, on voulait essayer de monopoliser l'industrie, et l'exemple du *Standard Oil*, du *Sugar Trust*, donnait à ce projet une apparence de raison.

Il était favorisé, en outre, par les barrières de douanes élevées autour du marché américain du cordage. C'était un marché bien protégé, plus facile à dominer, par conséquent, qu'un marché libre. Le tarif Mac Kinley plaçait sur la *free list* (liste des objets exempts de droits) le chanvre et le lin, mais à la condition que ces deux marchandises n'eussent reçu aucune préparation industrielle (*not manufactured*), qu'elles fussent à l'état de matières premières [1]. Du moment qu'un commencement de fabrication leur avait été donné, le tarif les frappait de droits qui atteignaient, dans le cas de la *line of hemp*, le chiffre de 50 dollars par tonne. Les cordes et câbles payaient de sept dixièmes de cent jusqu'à trois cents par livre [2] (de 0 fr. 077 à 0 fr. 33 le kilog.). Le tarif Wilson modéra ces droits de moitié ou des deux tiers suivant les cas [3], mais ils furent relevés par le tarif Dingley en 1897. Au surplus, cette dernière modification nous importe peu, puisque ses effets ne sont pas encore appréciables et ne se feront sentir que sur une période future.

La combinaison trouvait donc le même appui

1. *Tariff Act* of October 15th 1780, n° 497.
2. *Id.*, schedule J, n° 362.
3. *Tariff Act* of August 27th 1894. Schedule J, nos 265 à 268.

tificiel que les grands *Trusts* du sucre, les *pools* : l'acier, etc., dans la législation douanière. Cepen- ınt elle a échoué, comme a échoué celle du whis- ;y, comme ont échoué tant d'autres tentatives du ême genre, parce qu'il leur manquait l'appui autres circonstances favorables.

Ce n'est donc pas uniquement le régime ultra- ·otectionniste des États-Unis qui peut être rendu sponsable de l'existence des *Trusts* américains. ous avons passé successivement en revue ceux qui ıt mis ce régime à profit de la manière la plus arquée, et leur comparaison nous permet d'appré- er exactement le rôle du tarif douanier dans la éation et le développement du phénomène.

Le *Trust* du sucre est évidemment celui qui doit plus au tarif; il lui doit sa naissance et sa con- rvation. D'autres circonstances l'ont favorisé, ns doute, mais si la politique libre-échangiste pré- ılait demain aux États-Unis, il est fort à croire ı'il disparaîtrait. Si la transition avait lieu brus- ıement, on peut même affirmer que la chute du *rust* serait immédiate; c'est du reste l'avis de ses ndateurs, et nous avons vu qu'ils se tiennent tou- urs prêts à sortir rapidement de la maison en cas : sinistre.

Le *Trust* de l'acier, lui, doit probablement sa ıissance au tarif. La puissance industrielle de .. Carnegie s'est fondée en fait sur lui pour une ırge part, et les *pools* dans lesquels il a joué un ›le si curieux, dont il s'est servi comme d'un mar- hepied, n'auraient pas été possibles sans le tarif.

Mais cela est aujourd'hui de l'histoire ancienne, et actuellement, non seulement le *Trust* de l'acier n'a plus besoin du tarif, mais il en a détruit l'effet sur les cours.

Quant aux *Trusts* du whiskey et du cordage, s'ils doivent au tarif une partie de l'illusion qui a présidé à leur naissance, ils lui doivent, par suite, dans la même proportion, leurs vicissitudes et leur chute. Le tarif a été pour eux une fée malfaisante et trompeuse.

Ainsi, tout en restant par elle-même une condition favorable à l'accaparement, au monopole, au *Trust*, la protection douanière peut, lorsqu'on s'en exagère la portée, devenir pour toute entreprise de ce genre une cause de dangereuse illusion. Un marché fermé protège artificiellement les industriels contre la concurrence du dehors, mais il laisse la concurrence intérieure s'exercer dans des conditions normales. Il restreint la sphère de la concurrence, il ne détruit pas la concurrence. Et, d'autre part, toute tentative de monopolisation suscite des concurrences nouvelles lorsqu'elle ne s'appuie pas sur une supériorité industrielle bien établie. Elle est obligée, en effet, de faire hausser les prix pour réaliser des profits et la hausse des prix, la perspective des bénéfices faciles qu'elle comporte, attirent les capitaux disponibles, provoquent la création d'usines nouvelles. On n'hésite pas, surtout aux États-Unis, à combattre une organisation même puissante quand on voit le moyen de le faire avec avantage, quand on connaît le défaut de sa cui-

rasse. Nous avons vu, par l'exemple de M. P. et de sa manœuvre heureuse contre le *Cordage Trust*, que c'est souvent la voie du succès.

On peut donc dire qu'une compagnie financière fournit des armes contre elle-même, lorsqu'elle tente, à la faveur d'un marché fermé, de monopoliser une industrie que les circonstances ne rendent pas monopolisable. Elle fait surgir spontanément de nouvelles concurrences à mesure qu'elle en détruit d'anciennes à grand effort d'argent.

Dans son curieux travail sur les procédés modernes de la distribution, *The Modern Distributive Process*, M. Franklin H. Giddings cite une série de faits pour établir que la concurrence n'est pas détruite, mais au contraire stimulée par certaines tentatives monopolisatrices. L'histoire des ententes entre les fabricants de *wall paper* (papier de tenture), dont il présente un court résumé, vient à l'appui de sa thèse et fortifie en même temps par un nouvel exemple nos observations au sujet des combinaisons fondées uniquement sur le régime douanier.

Les papiers de tenture sont frappés à leur entrée aux États-Unis d'un droit de 25 pour 100, qui suffit sans doute à défendre la fabrication américaine, car les trois tarifs de 1883, 1890 et 1894 ont maintenu ce chiffre sans changement. L'industrie du *wall paper* se trouvait par conséquent protégée comme celle de la corderie ou du whiskey lorsque, sous le coup de la surproduction, plusieurs fabricants eurent l'idée de recourir à une entente.

Celle qu'ils établirent en 1880 avait tous les caractères d'un *pool*. L'arsenal des lois américaines était à cette époque moins bien fourni qu'aujourd'hui d'armes contre ce genre de contrats; on recourait donc à moins de précautions juridiques, et on ne dissimulait pas encore les *pools* sous l'apparence inoffensive d'une société par actions. Mais rien n'avait été négligé pour donner à la stipulation les sanctions les plus énergiques. Chaque fabrique entrant dans la combinaison s'engageait, bien entendu, à ne pas vendre au-dessous d'une certaine série de prix arrêtée d'un commun accord, et aussi à ne pas vendre au delà d'une certaine quantité sans verser dans la caisse générale le profit du surplus. Et on était convenu que quiconque accorderait à sa clientèle un rabais sur le prix fixé par le *pool*. serait frappé d'une amende de 1 000 dollars. La moitié de cette somme était abandonnée comme prime de délation à celui qui dénoncerait le fait.

Tous les mois, les membres du *pool* se réunissaient et soumettaient leurs opérations personnelles à leur contrôle mutuel. Chacun devait présenter « un état détaillé de ses ventes, spécifiant la qualité et le prix de chaque rouleau vendu et indiquant le nom de l'acheteur ». Puis le comité exécutif égalisait les transactions (*equalized the proceeds*), enlevant à ceux qui avaient vendu plus que leur part pour donner à ceux qui étaient restés en dessous de la leur.

Au début, le *pool* gagna beaucoup d'argent et parvint à arrêter la surproduction, non sans gros

sacrifices, car on cite un manufacturier auquel une indemnité annuelle de 20 000 dollars était allouée pour prix de son inaction (*to cease production*). Mais bientôt la concurrence suscitée par la prospérité même de l'industrie menaça l'existence du *pool*, et de ce jour la concurrence se produisit de nouveau jusque parmi ses membres. L'un d'eux préféra payer dans la même année jusqu'à 10 000 dollars plutôt que de se soumettre au tarif qu'il avait précédemment accepté. Cela donne la mesure de l'intérêt qu'il avait à la destruction du *pool*; cela montre en même temps que la combinaison conduisait fatalement, au bout de quelque temps, à un résultat directement contraire à celui qu'elle poursuivait et que ses premiers succès paraissaient devoir assurer. Comme le dit M. Giddings en excellents termes : « La combinaison a si fortement attiré le capital dans cette industrie en payant les usines pour ne rien faire, qu'il est maintenant impossible d'agir sur la production ou sur les prix [1] ».

En résumé, la protection douanière, même énergique, ne parvient à produire le phénomène du *Trust* que lorsqu'elle se rencontre avec d'autres circonstances favorisant la monopolisation. Elle n'est pas une condition *suffisante* à elle seule. Elle n'est pas non plus une condition absolument *nécessaire*, comme nous l'avons vu par l'exemple de la *Standard Oil Co.*, qui est en effet actuellement en mesure de

1. *The Modern Distributive Process* by John B. Clark and Franklin H. Giddings, p. 24 et 25.

lutter très avantageusement avec la concurrence européenne. La protection douanière reste donc simplement une condition très favorable à la création de certains *Trusts*, comme la complicité des chemins de fer a été une condition très favorable à la création de certains autres. On peut même considérer que dans plusieurs circonstances la protection douanière a constitué le principal appui de quelques *Trusts*. Nous avons étudié ceux qui nous paraissaient présenter ce caractère au plus haut degré.

Il nous faut maintenant examiner une dernière variété de *Trusts*, ceux qui doivent surtout leur naissance aux monopoles légaux créés par les brevets d'invention.

CHAPITRE VIII

LES TRUSTS ET LES BREVETS D'INVENTION

Les différents *Trusts* que nous avons étudiés jusqu'ici se sont tous constitués en dépit des efforts de la législation américaine pour les prévenir ou les détruire; ceux que nous nous proposons maintenant d'examiner trouvent au contraire dans la loi leur origine et leur appui le plus solide. Ce n'est pas qu'aucune exception ait été inscrite en leur faveur dans les textes législatifs. Comme tous les *Trusts*, ils se trouvent englobés dans les mesures générales édictées par les *Anti Trust Laws*, mais tandis que ces mesures générales restent vaines contre tous ceux dont la base est suffisamment ferme, des dispositions précises les dotent d'un privilège d'où le monopole surgit facilement. La loi les menace sans résultat, d'une part, et les suscite efficacement, d'autre part.

Tout brevet d'invention constitue en effet un monopole légal. Le procédé breveté demeure pen-

dant un certain temps la propriété exclusive de celui qui l'a découvert. Il en organise l'exploitation ou la cède, à son gré; il en est maître.

A première vue il semble même que tout brevet d'invention doive aboutir nécessairement à un monopole industriel, que son titulaire puisse imposer les conditions qui lui plairont à la clientèle, puisque la loi le place à l'abri de la concurrence de ses rivaux en créant en sa faveur un privilège.

Mais le privilège n'a d'autre valeur que l'invention dont il assure le profit à son légitime propriétaire; il vaut ce que vaut l'invention; il peut être réduit à rien par une invention postérieure; il ne vaut jamais que dans la limite du progrès réalisé, et jusqu'à un progrès nouveau.

En conséquence il ne donne pas à son titulaire la domination sur une industrie; il est simplement un élément favorable à cette domination.

Et de même que ni la complicité des chemins de fer ni les tarifs protecteurs ne suffisent pas à expliquer les *Trusts* déjà étudiés, de même les brevets d'invention ne suffisent pas à expliquer les différentes combinaisons dont nous allons parler.

La diversité même de ces combinaisons nous avertit dès le début qu'elles sont le résultat d'une rencontre de circonstances et non d'une seule circonstance dominante. Elles emprunteront bien certains traits communs à la protection des brevets, mais elles différeront entre elles au point que les unes se réduiront à des opérations courtes, hardies, ressemblant à des « coups de main », tandis que

es autres prendront l'allure régulière et sage d'une ffaire organisée pour durer.

L'histoire des *wire nails* (clous fabriqués avec des ers étirés) fournit un excellent type des *pools* phémères créés pour exploiter avec un profit norme et rapide le monopole des brevets. L'orga-ıisation puissante et solide de l'industrie des ciga-ettes et de celle du caoutchouc présente, au con-raire, l'exemple de *Trusts* industriels fondés sur eur exploitation modérée et à long terme.

I. — Le Pool des wire nails.

L'Industrie des *wire nails* est d'origine récente. Jusqu'à ces dernières années on se servait en Amé-rique, pour la construction, de clous appelés *plate nails* ou *cut nails*. Ces clous étaient fabriqués d'une façon toute différente. On les découpait sur des plaques de tôle au lieu de les obtenir directement de fils de fer étirés. La première machine pour aplatir mécaniquement les têtes de clous fut inventée et mise en usage en France vers 1850. Les Américains l'adoptèrent, mais la substitution industrielle des *wire nails* aux *cut nails* n'a eu lieu qu'au cours de la dernière décade. En 1888, les *wire nails* ne constituaient encore qu'un quart de la production totale; en 1895, ils en représentaient les trois quarts.

Cette victoire des *wire nails* sur les *cut nails* paraît avoir été due au bon marché croissant des premiers. En 1875, ils étaient cotés 20 dollars le

keg (sorte de baril pesant 45 kilog.). En 1881, ils tombaient à 10 dollars, puis successivement à 4 dollars 81 cents, 2 dollars 85 cents et enfin 1 dollar 50 cents en avril 1897 [2]. Pendant ce temps la production passait de 20 000 à 600 000 *kegs*.

Mais la marche victorieuse des *wire nails* se trouvait contrariée par des crises constantes de surproduction. Les chiffres cités plus haut montrent à quelles variations rapides cette industrie était soumise dans ses prix de vente comme dans le *quantum* de sa fabrication. Sans doute, ces variations avaient lieu dans le même sens, mais leur allure était inégale. Les progrès de la consommation excitaient la production à un tel point que bientôt le marché se trouvait encombré, et les baisses de prix provenaient plus souvent de l'ardeur de la concurrence suite de l'encombrement, que d'une diminution véritable dans le prix de revient. Dès 1887, certains fabricants se plaignent que les *wire nails* sont tombés à des prix non rémunérateurs, et des témoignages irrécusables attestent le malaise général de l'industrie.

En 1895, ce malaise était porté à un tel point qu'on résolut de recourir à une entente entre producteurs pour limiter la concurrence et remonter

1. J'emprunte ces faits à l'article très documenté de M. Charles E. Edgerton dans le *Political Science Quarterly* de juin 1897, *The Wire-Nail Association*.

2. Cette baisse de prix a été augmentée en outre par un facteur qui agissait de la même manière sur les *cut nails* et sur les *wire nails*, savoir la diminution de valeur de la matière première. Voir au chapitre du *Trust* de l'acier.

les prix de vente à un taux plus élevé. Huit compagnies importantes formèrent un *pool* sous l'habile direction de M. John H. Parks de Boston. Elles s'assurèrent aussi le concours de la majorité des petits fabricants, et, devenues à peu près maîtresses de la situation, commencèrent leurs manœuvres.

M. Parks avait du coup d'œil et l'habitude de ce genre d'opérations. Depuis plusieurs années, il s'était trouvé mêlé à des combinaisons sur les pelles, les boulons, etc. ; il avait fait partie d'une très importante société pour la fabrication des broquettes (*tacks*), sortes de petits clous d'une forme spéciale ; il possédait à la fois une connaissance très exacte de l'industrie et du commerce de la quincaillerie, et un esprit fertile en tours ingénieux.

Surtout il voyait net. Dès le début et jusqu'à la fin du *pool*, il se rendit compte que les *wire nails* pouvaient bien faire l'objet d'une entente momentanée, mais qu'ils ne devaient pas donner lieu à une concentration définitive, à un *Trust*. C'était là toute la question. Plusieurs fois déjà nous avons vu des entreprises semblables échouer précisément par l'illusion de la possibilité du *Trust*; M. Parks ne fut aucunement le jouet de cette illusion; il savait que ses manœuvres n'auraient jamais qu'un résultat éphémère, il chercha à en tirer le plus rapidement possible le plus de profit possible, comme il convient dans une opération à court terme.

Nous n'avons pas à juger ici la délicatesse des moyens employés et nous parlerons plus loin du bouleversement profond que le *pool* des *wire nails*

apporta dans l'industrie; nous constatons seulement que M. Parks avait aperçu avec une précision rare la nature exacte de l'entreprise qu'il tentait, telle que l'événement l'a fait ressortir depuis.

Pour agir avec autorité sur l'ensemble de l'industrie, M. Parks avait une base, celle de la concentration industrielle. Les huit établissements qui s'étaient unis pour former le *pool* étaient certainement les plus puissants, les mieux organisés. Les petits fabricants vivaient à côté d'eux, se contentant d'un moindre bénéfice, mais ne pouvaient pas lutter efficacement contre eux.

En plus, un moyen d'action énergique lui était fourni par les brevets d'invention. Les *wire nails* étaient fabriqués par des machines brevetées. Les grands producteurs avaient pris eux-mêmes les brevets, ou bien les avaient achetés aux inventeurs, ou bien s'étaient entendus avec les constructeurs; ils pouvaient donc se réserver l'usage exclusif des machines.

Telle était la situation *avant le pool*, mais le seul fait de l'existence du *pool* devait la modifier, et c'est là ce que M. Parks eut la sagacité de deviner.

En effet, le *pool* devait forcément relever les prix de vente. On en était arrivé à fabriquer à perte, ce qui avait fait disparaître plusieurs petites entreprises sans grands fonds de roulement, et la concentration s'en était trouvée augmentée. Mais les grandes maisons ne s'unissaient que pour faire cesser cet état de choses. Dès qu'elles obtiendraient

une hausse, il était clair que les petits fabricants apparaîtraient de nouveau dans la lice. Cela était d'autant plus certain qu'en six semaines et avec un capital de dix mille dollars (50 000 fr.) on peut monter une petite usine de *wire nails*.

En d'autres termes, il y avait concentration accidentelle, due à une dépression momentanée, non pas concentration définitive. Les machines étaient les mêmes dans les grandes comme dans les petites usines. Les premières devaient surtout leur avantage à ce fait qu'elles opéraient elles-mêmes les transformations successives de la matière première, achetant l'acier à l'état brut, le laminant, l'étirant, tandis que les secondes achetaient les fils d'acier préalablement étirés [1]. Cet avantage résultait donc de profits à côté, non de la fabrication elle-même des *wire nails*.

Impossible de fonder un *Trust* permanent sur une concentration industrielle aussi peu assurée. Partout où les grands établissements n'ont pas déjà supprimé les petits par la perfection de leur outillage, la réunion de ces grands établissements sous une même direction pour aboutir au monopole ne peut être tentée.

Dans le cas présent, l'entente ne pouvait donc aboutir qu'à un *pool*, et à un *pool* particulièrement éphémère. En effet la hausse des prix de vente devait faire surgir de nouveaux concurrents en

1. L'acier brut (*steel billet*) est laminé et transformé en longues barres (*rods*) que l'on étire progressivement jusqu'à la grosseur voulue de fil d'acier (*wire*).

grand nombre, à cause du faible capital nécessaire, très rapidement, puisque six semaines leur suffisaient pour monter leur usine.

Restait l'arme des brevets d'invention. Le *pool* avait mis la main sur les machines les plus perfectionnées et s'en réservait l'usage exclusif, mais à la faveur du relèvement des prix on pouvait lui faire concurrence avec des machines moins parfaites. La preuve en est qu'il dépensa de fortes sommes pour acheter l'inaction de machines à fabriquer les *cut nails*, bien que celles-ci fussent restées sans emploi depuis le triomphe des *wire nails* [1]. On pouvait aussi en inventer de nouvelles et se refuser à lui en céder le brevet. La moindre modification, avantageuse ou non, permet à un constructeur de machines de prendre un brevet. A supposer que cette modification ne soit qu'une manière évidente de déposséder le premier inventeur, encore faut-il en faire la preuve devant les tribunaux, et pendant ce temps-là la fabrication marche.

Il fallait donc agir énergiquement et rapidement; hausser les prix dans la plus forte proportion possible, tant que la clientèle ne refuserait pas d'acheter; profiter de cette hausse par le fait que les membres du *pool* se trouveraient au début seuls en mesure de fournir aux demandes; retarder la chute inévitable par tous les moyens qui assureraient un bénéfice très prompt, puis s'y résoudre dès que ces moyens deviendraient trop coûteux,

1. Voir dans *Political Science Quarterly*, *loc. cit.*, p. 253.

dès qu'ils ne *paieraient* plus à brève échéance. Tel fut le plan que M. Parks adopta dès le premier jour; son habileté consista à faire durer l'opération pendant dix-huit mois, de juin 1895 à décembre 1896.

La forme du contrat intervenu entre les fabricants associés était celle d'une simple entente. Chacun d'eux restait complètement maître chez lui, mais s'engageait à vendre au prix fixé mensuellement par le *pool*, et à ne pas dépasser le chiffre de ventes convenu. Comme dans tous les *pools* il y avait eu préalablement un *allotment* entre ses membres. Suivant son importance relative, chaque maison était censée représenter un tant pour cent de la production totale, et ce tant pour cent déterminait la quantité de barils de clous qu'elle pouvait vendre lorsque le *pool* avait décidé quel nombre total de barils il jetterait sur le marché.

Pour assurer l'exécution de l'engagement on avait établi une surveillance active et sévère. Dans toute fabrique faisant partie du *pool*, il y avait un inspecteur armé des pouvoirs les plus étendus, pouvant pénétrer partout, lire toute la correspondance, vérifier la comptabilité. Une pareille tyrannie n'aurait pas été longtemps supportée, mais il ne s'agissait pas de durer; on voulait un résultat intense; on savait qu'il serait passager.

De même, dans ses rapports avec les propriétaires ou les constructeurs de machines, le *pool* employa des moyens coûteux et s'usant très vite. Il les acheta sans ménager l'argent; il eut soin de les payer assez cher pour que les concurrents possibles fussent

découragés au début. Lorsque la hausse constante des prix de vente amena de la part de ceux-ci des offres tentantes, le coup était fait. Pendant la première année l'achat d'une machine à fabriquer les *wire nails* fut chose extrêmement difficile. Elle ne fut jamais facile tout le temps que dura le *pool*[1].

C'était bien, en somme, par la mainmise sur les machines que le *pool* régnait; mais il savait que son règne serait éphémère et, décidé dès le début à abuser de son pouvoir momentané pour tirer de la clientèle tout ce qu'elle pouvait donner, il augmenta de suite les prix de vente et les maintint toujours dans une progression ascendante.

Aussitôt le *pool* annoncé, en mai 1895, alors que les engagements n'étaient pas encore signés, les quincailliers en gros, prévoyant la hausse, s'approvisionnèrent de clous pour plus de six mois. Le *pool* une fois formé se trouvait par conséquent en présence d'une clientèle pourvue et qui pouvait attendre. Pour lui rendre son pouvoir d'achat, il restreignit fortement la vente, puis il fixa le prix du baril un peu au-dessus du cours que l'effarement de la clientèle lui avait fait naturellement atteindre. Au 15 mai le prix de base[2] (*base price*) était monté

1. *Political Science Quarterly*, *loc. cit.*, p. 252.

2. La cote des *wire nails* est très compliquée. On prend comme prix de base celui du baril de clous de la plus grande dimension, puis le prix de chaque variété de clous est augmenté d'une somme fixe, d'autant plus forte que la dimension des clous est plus petite. Cette somme va de 10 cents (0 fr. 50) à 1 $ 60 (8 fr.) d après le tarif adopté trois ans avant la formation du *pool*. Ainsi, avec les prix de base de 6 fr., les plus petits clous valaient

de 85 à 95 cents; le *pool* le porta pour juin à 1 dollar 20 cents (de 4 fr. 25 à 4 fr. 75 et à 6 fr. environ).

En même temps, pour faciliter sa surveillance et assurer la stricte observation des tarifs établis par le *pool*, M. Parks fit adopter par tous les associés la mesure suivante : le prix fixé devait s'entendre du baril de clous chargé sur wagon à Pittsburgh (*free on board at Pittsburgh*). — Pittsburgh étant le principal centre de la métallurgie avait été choisi pour cette raison. — Par conséquent, un acheteur de Cincinnati s'adressant à une quelconque des maisons associées, située par exemple à Brooklyn, devait payer le prix de Pittsburgh plus les frais de transport de Pittsburgh à Cincinnati. De cette manière, les discussions possibles étaient évitées, et les commandes se trouvant établies sur une base uniforme, la tâche des inspecteurs du *pool* se simplifiait.

Bien entendu, M. Parks ne négligea pas les moyens ordinaires d'attirer et de retenir la clientèle : primes de 5 p. 100 aux négociants qui achèteraient 500 barils dans le même mois à la même fabrique, rabais de 10 cents (0 fr. 50) par baril, payable au bout de six mois, à ceux qui s'approvisionneraient exclusivement chez les membres du *pool* et qui maintiendraient les prix du *pool*.

Mais c'est surtout grâce à l'exacte discipline qu'il

6 + 8, soit 14 fr. le baril. En plus, les fabricants gagnant plus sur les petits clous que sur les grands imposaient aux marchands en gros des commandes *assorties*.

avait su obtenir de ses associés, grâce à ses moyens ingénieux de surveillance, qu'il put mener la campagne hardie que nous allons voir.

Au mois de juin, la clientèle effrayée des préparatifs d'accaparement du *pool* absorba en douze jours le stock réduit de marchandises que M. Parks mettait à sa disposition. Du 12 au 30 juin, on refusa constamment les commandes; on affamait savamment le consommateur. A la réunion de ce mois les membre du *pool* décidèrent — toujours d'après l'avis de M. Parks — de livrer en juillet une quantité de barils égale à la moitié seulement de la vente mensuelle moyenne de l'année précédente et fixa le prix de base à 1 dollar 55 cents (environ 8 fr.). La manœuvre réussit à souhait, les clous furent enlevés en quelques jours et le prix de base atteignit 2 $ 05 (10 fr. 50 environ) pour le mois d'août.

A la suite de cette première période d'effarement pendant laquelle le *pool* avait fait acheter à sa clientèle une quantité considérable de marchandises, succéda une période inévitable d'encombrement. Les approvisionnements faits en mai n'étaient pas épuisés; pendant trois ou quatre mois il y eut peu de transactions. Néanmoins le *pool* augmenta le prix de base de 25 cents (1 fr. 30) le 1er septembre, en raison, disait-il, de la hausse de la matière première. Il est vrai que l'acier et le fer avaient monté, mais par contre-coup de la progression ascendante des *wire nails*, et ce détail donne une idée du bouleversement que les manœuvres d'un *pool* peuvent produire sur le marché général.

En décembre, le *pool* se montra bon prince. Il fit savoir aux marchands en gros que, si le prix des clous baissait en janvier, il leur remettrait la différence entre le taux réduit et le taux actuel pour tous leurs achats effectués en décembre. C'était une manière de les amadouer. Mais les marchands firent généralement la sourde oreille. Ils aimaient mieux attendre la chute du *pool*, se disant que sans doute elle ne tarderait pas. Tout l'hiver le même espoir les retint; en vain le *pool* augmentait son prix de base de 15 cents le 1er mars et d'une somme égale le 1er mai, le portant ainsi à 2 dollars 60 cents (13 fr. 70 environ); il ne réussit plus à créer la panique qui lui avait si bien réussi au début.

Avec l'été une certaine activité se produisit dans les demandes, mais déjà elle ne profitait plus entièrement au *pool*, et c'est une question de savoir si les gros sacrifices consentis par lui pour fermer quelques usines, celles de la *Pittsburgh Wire Co.* et de *Baackes and Co.* par exemple, furent des sacrifices rémunérateurs. De toutes parts, la concurrence se manifestait, excitée par l'appât des prix de vente excessifs, et en novembre, après avoir profondément bouleversé le marché pour une longue période, et malgré l'habileté de M. Parks, le *pool* dut se dissoudre.

On est très peu d'accord sur le résultat financier de l'opération. Le trésorier du *pool* publia, après sa dissolution, une sorte de manifeste dans lequel il vantait son « succès sans précédent » (*unprecedented success* [1]) et affirmait que la durée de la com-

1. Cité par *The Gunton's Magazine*, January 1897, p. 36.

binaison avait dépassé les prévisions les plus favorables. Ce qui est certain, c'est que le *pool* avait une caisse alimentée par des retenues opérées sur les ventes de chacun de ses membres et qu'il dépensait des sommes énormes pour arrêter la concurrence. Ce qui est certain encore, c'est qu'il a dû céder devant la concurrence qu'il suscitait fatalement par l'élévation artificielle des prix. Le rapport du trésorier s'en explique très simplement : « Nous ne pensons pas, dit-il, que ce serait une bonne affaire (*a good business*) de continuer plus longtemps une manœuvre qui augmente la concurrence d'une manière si rapide ». Resterait à savoir si, en fait, les manufacturiers membres du *pool* ne se sont déliés qu'au moment où ils commençaient à être en perte, ou bien s'ils ont prolongé la partie dans l'espoir de rattraper des pertes déjà subies; mais cela ne changerait rien à la physionomie essentielle du phénomène. La question n'est pas pour nous de savoir quels profits ont réalisés les associés, et si réellement M. Parks se faisait donner un *cent* (0 fr. 05) par chaque baril de clous vendu, comme on l'a affirmé; nous nous proposons seulement d'étudier un *pool* fondé principalement sur les brevets d'invention, et le caractère qui nous apparaît le plus nettement ici est celui de la concurrence que le *pool* développe ou crée par le fait même de son existence.

Nous avons vu comment elle s'était produite aux États-Unis mêmes malgré les efforts du *pool* pour empêcher la vente des machines à fabriquer les

wire nails. La concurrence étrangère se fit sentir elle aussi. L'*Act* du 27 août 1894, sous le régime duquel on se trouvait alors, frappait, il est vrai, les clous d'un droit d'entrée de 25 pour 100 *ad valorem* [1], mais cette barrière se trouvait insuffisante en présence du triplement du prix de vente. En novembre 1895 la maison Bigelow and Dowse Co. de Boston importa un lot de 5 000 barils, et quelques autres lots moins considérables furent reçus à New-York. La difficulté principale de ces importations tenait à un détail de fabrication et à l'emballage. Les clous belges et allemands n'ont pas exactement la même forme de tête que les clous américains, ce qui dérange les habitudes de la clientèle, puis ils sont emballés en sacs, et les importateurs devaient les faire mettre en barrils pour les vendre, ce qui leur occasionnait une dépense de 10 à 20 cents par baril (de 0 fr. 50 à 1 fr.). Enfin, il y avait toujours à craindre que le *pool*, averti à temps du départ d'une forte cargaison pour l'Amérique, baissât subitement les prix à son arrivée et déjouât le calcul de l'importateur.

Une maison de Baltimore avait imaginé un moyen de concurrence plus ingénieux. Elle faisait la guerre au *pool* avec ses propres armes. Le *pool*, en effet, maintenait les anciens prix, ou des prix très peu différents, pour les marchés étrangers que la fabrication américaine a coutume d'approvisionner en partie. Dès lors, on pouvait faire revenir avec avan-

1. Voir *Tariff Acts*. Art. 147 de l'*Act* indiqué.

tage aux États-Unis des clous expédiés en Europe, du moment que les frais de transport aller et retour ne dépassaient pas la différence entre le prix américain et le prix européen. Lorsque, par exemple, le baril de clous se vendait (prix de base) 2 $ 50 cents à Pittsburgh, plus cher, par conséquent, à Baltimore (port en sus), un complice pouvait se faire adresser à Hambourg ce même baril pour 1 dollar environ. La tonne de clous était donc facturée plus de 50 dollars à Baltimore, et seulement 20 dollars à Hambourg. Hambourg étant port franc, on réexpédiait sans acquitter aucun droit de douane, et la tonne arrivait dans le port de Baltimore majorée seulement de son transport aller et retour, soit 4 dollars, ce qui la portait à 24 dollars. Pour pénétrer sur le territoire américain, elle avait, il est vrai, à payer 25 pour 100 *ad valorem*, soit 12 $ 50 cents (à supposer que la douane suivît exactement la mercuriale), mais l'acquittement de ce droit ne la portait encore qu'à 36 $ 50 cents, c'est-à-dire à 13 $ 50 cents (environ 70 fr.) au-dessous du prix américain. Ainsi un négociant de Baltimore réalisait un bénéfice de 70 francs par tonne de clous à condition de lui faire traverser deux fois l'océan Atlantique, ou bien il revendait au-dessous du cours établi par le *pool* des clous fabriqués et vendus par le *pool* lui-même.

Cet exemple fait parfaitement ressortir le caractère anormal, anti-économique, d'un *pool* ainsi mené. Même après qu'il a disparu, plusieurs de ses résultats demeurent; par exemple, les machines à

fabriquer les *wire nails* se sont multipliées d'une telle manière dans les derniers mois de la combinaison, alors que le *pool* n'était plus assez fort pour maintenir ses interdictions, qu'aujourd'hui elles sont quatre fois plus nombreuses qu'il n'est nécessaire pour les besoins de la fabrication. D'autre part, certaines usines ont été créées au moment de la grande hausse et ne peuvent plus soutenir maintenant la concurrence de rivales plus avantageusement placées; il faut qu'elles disparaissent. Enfin, à la suite de ces périodes agitées, le marché ne revient pas de suite au calme; accoutumé aux surprises, aux fluctuations imprévues, il reste défiant et nerveux. Bref, un *pool* produit dans une industrie l'effet d'un cyclone dans la contrée qu'il ravage. Après lui, il y a beaucoup de ruines, et une insécurité générale; on hésite à reconstruire sa maison sur le lieu même du désastre, à mettre de nouveau en culture le champ bouleversé par le fléau.

Ce sont là des maux très réels. Ceux qui forment un *pool* comme celui des *wire nails* en sont les auteurs responsables. Ils allèguent comme excuse l'impossibilité pratique d'agir autrement. « Quand j'allais trouver les fabricants de clous pour organiser le *pool*, raconte l'un d'eux, beaucoup déclaraient tout d'abord que jamais ils ne consentiraient à entrer dans aucune sorte de combinaison de ce genre. Je leur disais : — Quel profit avez-vous fait l'année dernière? — Pas un cent. — Quel profit faites-vous maintenant? — Aucun. — Et qu'avez-vous donc l'intention de faire? Rester assis à votre

bureau et perdre jusqu'au dernier liard le capital que vous avez mis dans l'affaire[1] ? »

Il faut probablement en rabattre du tableau pessimiste présenté en raccourci par cet agent zélé du *pool*. Le *pool* ne s'imposait pas comme une nécessité aussi absolue et il serait resté, en tout cas, aux malheureux industriels engagés dans la fabrication des clous deux autres ressources : les plus honnêtes pouvaient se retirer en liquidant; les autres pouvaient se faire mettre volontairement en faillite et réorganiser leur société après s'être ainsi débarrassés d'une partie de leurs charges, ce qui leur aurait donné une plus grande marge de bénéfices. Le procédé est bien connu aux États-Unis.

Mais là où les auteurs du *pool* ont raison, c'est lorsqu'ils soutiennent qu'une entente entre les producteurs de *wire nails* devait avoir forcément une durée éphémère et qu'il n'y avait pas place dans cette industrie pour un *Trust* permanent. M. Gunton, qui s'est fait aux États-Unis une spécialité de la défense des *Trusts*, a critiqué vivement dans sa Revue[2] le caractère non scientifique (*unscientific*) de l'entreprise. Il est vrai que ce « coup de main » n'avait pas l'allure régulière d'un grand *Trust*; il violait tous les principes d'économie politique et se condamnait à une ruine prochaine, mais le grand *Trust* n'était pas possible, et là gît l'erreur de M. Gunton. Pour lui, les *Trusts* sont la forme nou-

1. Cité par *Political Science Quarterly*, *loc. cit.*, p. 271.
2. V. *Gunton's Magazine*, January 1897. *Failure of the Nail Combine.*

velle et générale de la grande industrie, la phase la plus avancée, actuellement connue de son évolution. Nous avons vu, au contraire, par les types précédemment étudiés, qu'elle est une forme exceptionnelle, due à des rencontres de circonstances forcément rares.

L'une de ces circonstances, la concentration industrielle, n'était pas assez forte dans l'espèce pour servir de base à un *Trust*; on pouvait établir une usine de clous avec 50 000 dollars. En plus, la sphère privilégiée de Pittsburgh ne procurait pas des avantages tels qu'on ne pût pas fabriquer de clous en dehors d'elle; la preuve en est que le *pool* fut mené en fait par un industriel de Boston. Restait le monopole des machines brevetées; nous avons expliqué son insuffisance et l'histoire du *pool* l'a montrée.

Les brevets d'invention ne produisent donc pas nécessairement l'organisation de l'industrie en *Trusts*; tout au plus peuvent-ils, à eux seuls, favoriser les manœuvres d'un *pool* temporaire. Telle est la leçon que suggère l'histoire des *wire nails*.

Mais lorsque les brevets d'invention combinent le privilège qu'ils assurent avec certaines autres circonstances, ils peuvent en effet donner naissance à de véritables *Trusts*, à des monopoles de fait offrant des garanties de solidité. C'est ce qui s'est produit dans l'industrie des cigarettes et du caoutchouc.

II. — Le Trust des cigarettes.

L'industrie des cigarettes est à peu près monopolisée aujourd'hui aux États-Unis par l'*American Tobacco Company*. Le fumeur qui entre chez un marchand de tabac y trouve, il est vrai, différentes variétés de cigarettes, mais presque toutes sont produites par des maisons faisant partie de la puissante compagnie. Si celles-ci ont conservé leur marque de fabrique distincte, c'est ce que cette marque, correspondant à une habitude de la clientèle, a une valeur d'achalandage. L'habitué des *Duke's* cigarettes refuse les *Allen and Ginter*, et réciproquement. Mais cette apparence ne nuit en rien à l'unité de direction du *Trust*.

L'*American Tobacco Company* ne fabrique pas seulement des cigarettes; elle livre aussi à la consommation du tabac à fumer, à priser, à chiquer. Elle fait des cigares et vend du tabac préparé en feuilles aux cigariers. Pourtant ce sont les cigarettes seules qu'elle a tenté de monopoliser.

C'est que son principal moyen d'action se trouve dans les machines brevetées à l'aide desquelles s'opère la fabrication en grand des cigarettes. La machine Bonsack, par exemple, qui a été longtemps l'une des plus réputées, a beaucoup contribué à fortifier le monopole de la compagnie. Non seulement les propriétaires de cette machine assuraient son usage exclusif à l'*American Tobacco Company* sur le territoire des États-Unis, mais ils s'engagèrent

pendant une certaine période à protéger celle-ci contre la concurrence de machines nouvelles. En exécution de ce contrat la société Bonsack dut poursuivre à ses frais, sous prétexte d'imitation frauduleuse, l'inventeur de la machine Elliott, qui, en 1892, avait cédé son brevet à une compagnie rivale, la *National Cigarette and Tobacco Company* de New-York. La société Bonsack recevait, d'ailleurs, dit-on, pour prix de ses services une somme annuelle d'environ 250 000 $ (un million et quart de francs [1]).

La politique de l'*American Tobacco Company* consiste donc à s'assurer à tout prix l'usage exclusif des meilleures machines à fabriquer les cigarettes, et elle atteint ce but soit en achetant directement des brevets, soit en passant des contrats avec ceux qui les détiennent.

C'est bien ce que nous avons déjà vu avec le *pool* des clous, mais les circonstances accessoires sont différentes; c'est pourquoi, au lieu de nous trouver en présence d'un « coup de main » hardi, rapide et douteux comme résultat financier, nous rencontrons ici un véritable *Trust* industriel, une organisation assise, sage, visant aux profits normaux et aux entreprises de longue haleine.

La compagnie a été formée en 1890 par la réunion de plusieurs maisons considérables. Quelques chiffres donneront une idée de son importance : au moment de sa constitution, son capital s'élevait

1. Voir, dans la Collection des *Johns Hopkins University Studies*, Fifteenth series I, II, *History of the Tobacco Industry in Virginia*, from 1860 to 1894, by B. W. Arnold, Jr. Ph. D., p. 69.

à 10 millions de dollars (plus de 50 millions de francs[1]). En 1893, d'après ses propres rapports, les bénéfices nets de l'année, déduction faite des charges, des dépenses d'administration, etc., furent de 4 334 467 $ 34 cents, soit en chiffres ronds 21 millions sept cent mille francs. Elle avait dépensé pour la publicité (*Advertising fund*) 477 969 $ 44 cents, près de deux millions quatre cent mille francs[2]. On le voit, c'est ce que les financiers appellent une « affaire sérieuse ».

D'où vient donc ce contraste avec le *pool* des clous?

Il vient surtout de ce que l'industrie du tabac tout entière subissait depuis trente ans une évolution progressive vers la concentration, en sorte que le *Trust* actuel a trouvé le terrain préparé. Il n'avait pas à craindre, comme le *pool* des clous, la concurrence subite du premier venu qui essaierait sa chance avec 10 000 dollars. Il ne pouvait avoir que des rivaux puissants, de ceux qui ne surgissent pas inopinément.

Avant la guerre de Sécession, alors que les voies de communication étaient rares, une série de petites manufactures élaboraient la récolte locale dans les États producteurs de tabac, notamment en Virginie. La guerre eut comme premier effet de ruiner beaucoup d'entre elles. On sait quel bouleversement elle produisit dans tous les États sudistes et

1. Voir *North American Review*, July 1891, p. 83.
2. *The Tobacco Industry in Virginia*, *op. cit.*, p. 68.

quel appauvrissement général y suivit la victoire du Nord et la brusque abolition de l'esclavage. En plus, une taxe très lourde, établie en 1862 pour les dépenses de guerre, maintenue plus tard, bien qu'avec quelques tempéraments, en vue du service de la dette et des pensions, avait chassé de cette industrie beaucoup de petits manufacturiers. Il fallait des avances pour acquitter la taxe dès l'achat de la matière première et en attendre la récupération jusqu'au moment de la vente; or l'argent était rare en Virginie en 1865, et le crédit difficile.

D'autre part, une transformation économique générale commençait à se manifester. On construisait les chemins de fer, et la nécessité ou l'avantage des petites fabriques locales disparaissait. Des fabriques nouvelles se créaient dans les grands centres, à Richmond par exemple, disposant de capitaux relativement considérables fournis par les banques ou les riches particuliers des villes du Nord. C'étaient de dangereuses rivales, et vers 1898 elles avaient tué sans rémission les manufactures du type ancien.

Il se produisit alors ce qui arrive à peu près régulièrement dans ce cas. Les survivants de la lutte se trouvant tous de force à peu près égale, les progrès constants qu'ils avaient réellement réalisés aux dépens de concurrents plus faibles s'arrêtèrent tout à coup dès qu'ils furent seuls maîtres du terrain. La concurrence devint plus âpre; ce fut, suivant la formule américaine, une lutte à se couper la gorge, *a cut-throat competition*, et quand on se fut

réciproquement coupé la gorge pendant quelque temps, ceux que l'opération n'avait pas tués songèrent à se tendre la main; l'expérience les ayant convaincus que leurs adversaires étaient irréductibles, ils résolurent de s'unir avec eux et fondèrent le *Trust*.

Le *Trust* ne fut donc pas improvisé; il apparaît comme le dernier terme d'une sélection successive; mais pour conserver ce caractère, il lui faut se maintenir, rester réellement à la tête de la fabrication. La concurrence le guette, prête à profiter de ses moindres défaillances, à utiliser les inventions nouvelles. Les brevets qu'il s'est assurés ne le garantissent utilement qu'à cette condition. L'histoire de la machine Elliott, à laquelle nous avons déjà fait allusion, le prouve bien. Aussitôt cette machine inventée, on trouva 2 500 000 dollars (douze millions cinq cent mille francs) pour former à New-York la *National Cigarette Co.*, et faire la guerre au *Trust*. Depuis lors, quatre compagnies se sont unies pour monter contre lui une *Anti Trust Cigarette Factory* (manufacture de Cigarette Anti-Trust). Jusqu'ici il a conservé toutefois sa situation décidément prépondérante, mais il a affaire à forte partie et ne saurait, sans compromettre gravement son avenir, se livrer à aucune des fantaisies d'élévation de prix dont un *pool* temporaire, comme celui des clous, fait son arme principale.

Personne, d'ailleurs, n'accuse le *Trust* d'avoir fait monter le prix des cigarettes; en revanche, les planteurs lui reprochent un abaissement du prix de

la matière dont il ne paraît pas être entièrement responsable. En 1890, en effet, au moment de la formation du *Trust*, les fabricants arrivaient à grand' peine à vivre. La marge laissée entre le prix du tabac en feuilles et celui du tabac manufacturé était trop étroite. D'autre part, l'augmentation de la production américaine et la diminution de l'exportation par suite du développement de la culture du tabac en Europe amenaient fatalement un encombrement du marché. Dans ces conditions, la baisse du tabac en feuilles devait nécessairement avoir lieu. Le *Trust* y a certainement aidé en réduisant la concurrence, il en a profité, mais il ne l'a pas déterminée à lui seul.

Le trait le plus curieux de ce *Trust*, c'est qu'il a tenté de se faire un levier du monopole des cigarettes pour dominer le marché général du tabac aux États-Unis. Il y a en partie réussi en consentant aux marchands de détail qui vendent ses cigarettes de fortes réductions sur le tabac à fumer et à chiquer. Ces réductions ne sont accordées, toutefois, qu'aux débitants vendant *seulement* les produits de la compagnie; ce sont des primes de fidélité comme celles que nous avons vues en usage dans plusieurs autres *Trusts* ou *pools*. Mais l'ingéniosité de la combinaison consiste dans cette particularité que la prime, le *rebate*, au lieu de porter sur la marchandise monopolisée elle-même, affecte ici un autre article et produit, par conséquent, une sorte d'extension du *Trust*. Dans les grandes villes et dans les quartiers riches, où la vente des cigarettes

occupe une place importante, l'objet de cette mesure a été très préjudiciable aux fabricants de tabac à fumer et à chiquer; au contraire, il s'est fait beaucoup moins sentir dans les centres moins importants, surtout dans le Sud, où la pipe, la chique et le cigare sont à peu près seuls en usage.

Le marché du tabac est influencé également, aux États-Unis, par une autre tentative de monopolisation d'un caractère et d'une origine très différents. Il s'agit du *blue label*, de la marque bleue, que certaines associations ouvrières ont adoptée pour les cigares et le tabac manufacturés dans des établissements employant exclusivement des ouvriers syndiqués. Le *label* est une recommandation puissante auprès de la clientèle populaire; d'autre part, certains manufacturiers menacés de *boycott* (mise en quarantaine) à l'occasion d'un conflit avec leurs employés sont amenés à l'adopter avec les obligations qu'il leur impose, pour éviter une lutte dangereuse. Dans ces conditions, le *label* fait des progrès et la puissante union des cigariers travaille sans relâche à les assurer [1]. Toutefois, la fâcheuse indifférence du public riche ne lui permet pas d'espérer atteindre la clientèle élégante ou même la clientèle non ouvrière, du moins d'une manière sérieuse. Le terrain d'action du *Trust* reste donc séparé de celui des syndicats ouvriers. A supposer que l'*American Tobacco Company* accepte les con-

1. Voir dans *La Concentration des forces ouvrières aux États-Unis*, par M. Vigouroux, l'histoire du *blue label*. Chap. sur les Cigariers.

litions des syndicats dans ses diverses fabriques, ce qu'elle ferait certainement si elle se sentait menacée par le *label*, celui-ci viendrait encore fortifier sa situation.

En résumé voilà un *Trust* sérieux, un *Trust* permanent, très authentiquement fondé sur des brevets d'invention grâce à la concentration préalable de l'industrie. Le cas n'est pas isolé, d'ailleurs, et la fabrication du caoutchouc va nous offrir un type du même genre.

III. — Le Trust du caoutchouc.

L'industrie du caoutchouc avait déjà été l'objet de plusieurs *pools* lorsqu'à l'automne de 1892 elle fut organisée par M. Charles R. Flint sous le régime actuel.

Ce régime produit les effets économiques ordinaires d'un *Trust*, mais en évite les apparences plus encore peut-être qu'aucun de ceux que nous ayons observés. C'est là son caractère particulier et nous verrons qu'il se rattache étroitement aux conditions spéciales de l'industrie.

En fait toutes les fabriques de chaussures de caoutchouc obéissent aux États-Unis à une même direction. Quelques autres fabriques de caoutchouc produisant divers articles sont aussi entrées dans la combinaison, mais le *Trust* ne monopolise que la chaussure (*rubber shoe*) d'une manière complète. Tous les jours de nouvelles applications du caout-

chouc entrent en usage; on signalait récemment des essais de pavage en caoutchouc[1]; on estime que les roues de bicyclettes en consomment annuellement en Grande-Bretagne et aux États-Unis seulement plus de trois millions et demi de kilogrammes; enfin une foule de menus objets inventés et brevetés viennent élargir constamment la sphère d'utilisation du caoutchouc.

On ne pouvait pas songer à monopoliser une industrie qui étend son domaine avec une telle rapidité; mais on pouvait monopoliser, dans cette industrie, une partie déterminée.

Les brevets d'invention qui accompagnent toute nouvelle extension de la fabrication, et qui créent une série de privilèges — parfaitement justifiés, d'ailleurs — constituent un obstacle à la mainmise sur l'ensemble, mais, en revanche, il permettent plus facilement la réunion dans une organisation unique des différentes spécialités portant sur des objets analogues. C'est ce qui a eu lieu pour les chaussures de caoutchouc. Ajoutez qu'il s'agit là d'un objet consacré par un long usage et comptant aux États-Unis une énorme clientèle. Tous ceux qui ont quitté le trottoir d'une ville américaine en hiver pour s'élancer sur la chausée à la poursuite d'un tramway savent quelle est l'utilité du caoutchouc dans ces circonstances. Tous ceux qui ont pataugé dans les cités naissantes de l'Ouest ou visité des fermes et des *ranches* ont été contraints d'adopter

1. Voir le *Monde économique*, 6 mars 1897.

la botte de caoutchouc, le vrai sabot du cultivateur et de l'éleveur américains.

La chaussure de caoutchouc est donc aux États-Unis un objet de consommation courante et populaire, nécessitée par le climat et le mauvais état général de la viabilité. On peut être sûr que son usage ne disparaîtra pas par un caprice de la mode et les brevets d'invention limitent la concurrence. Ce sont de bonnes conditions pour l'établissement d'un *Trust*.

Une autre condition vient fortifier l'effet des brevets; c'est la réputation de certaines marques de fabrique depuis longtemps accréditées dans le public. Lorsque, surpris par le mauvais temps, un Américain entre dans un magasin acheter des *arctics* (chaussure « arctique », correspondant aux *snow boots* européens) il se sent plus à l'abri de l'humidité si le marchand lui vend la marque *Goodyear Rubber Co.*, par exemple. Une marque inconnue ne lui inspirerait pas confiance. De nouveaux brevets d'invention auraient donc besoin, pour créer une concurrence efficace, de faire connaître leur marque du public, de changer ses habitudes, ce qui prend du temps et coûte de l'argent. En général, il y a plus d'avantage à céder à une compagnie connue le procédé dont on est l'inventeur qu'à l'exploiter soi-même.

Enfin, l'industrie du caoutchouc est une industrie de grand atelier, une industrie concentrée. Les petites usines n'y sont guère possibles. Toutes ces conditions réunies faisaient qu'en 1892 une dizaine

de sociétés seulement fabriquaient la chaussure de caoutchouc aux États-Unis.

Au lieu de se faire concurrence entre elles, elles avaient avantage à s'unir sous une même direction, à acheter leur matière première en commun, à maintenir la production au niveau de la consommation en prévenant l'encombrement du marché, à se communiquer leurs secrets les unes aux autres, à organiser la vente en commun. Cela diminuait les frais généraux, évitait les luttes coûteuses, et permettait une augmentation de bénéfices sans hausse de prix, ou même avec une réduction de prix.

Seulement, arrivé à ce point, l'éternel problème que tous les *Trusts* rencontrent sur leur chemin se posait devant les fabricants de caoutchouc : comment organiser une société qui lie fortement tous les membres de l'entente et qui ne tombe pas sous le coup des *Anti Trust Laws*?

La solution était particulièrement facile par suite de la concentration industrielle, de l'existence des brevets, et de la popularité des marques de fabrique.

En effet un nombre très restreint de sociétés se trouvaient nanties des privilèges créés par les brevets et profitaient de la réputation des marques de fabrique. En formant une compagnie soi-disant indépendante qui achèterait la majorité des actions de ces sociétés, dans laquelle entreraient les chefs de chacune d'elles, et qui serait chargée de faire, à son compte, les achats de matières premières de toutes, on était garanti contre la concurrence dans les achats de matière première, soit de la part

d'étrangers au *Trust* — il n'y en avait pas, — soit même de la part de membres du *Trust*.

En constituant pour la vente des chaussures de caoutchouc une société spéciale avec laquelle chaque maison passerait un contrat l'engageant à vendre ses produits à cette société à des conditions déterminées, on était garanti contre la concurrence dans la vente des produits.

Enfin en constituant une société à laquelle chacune des maisons se lierait étroitement par des liens financiers, on était sûr de surveiller efficacement toutes leurs opérations et d'éviter toute fraude possible. L'*United States Rubber Company* remplit ces trois fonctions, soit directement, soit sous le couvert de personnes interposées. Elle détient la majorité des actions; elle achète la matière première; elle organise la vente.

Tout cela, je le répète, eût été vain si on avait pu, du dehors, monter facilement une usine concurrente, mais l'importance de l'entreprise était une difficulté, tandis que le privilège des brevets et la réputation des marques de fabrique connues créaient un obstacle à peu près insurmontable. Dans ces conditions, il n'y avait plus à se garantir que des ennemis possibles du dedans. Les triples liens par lesquels on les rattachait au *Trust* suffisaient à atteindre ce but.

D'ailleurs, rien à redouter du côté des *Anti Trust Laws*. L'*United States Rubber Company* est une société indépendante qui achète du caoutchouc en gros à l'état brut. Sans doute, ses membres sont

des chefs de maisons de fabrication, mais rien ne leur interdit de donner leurs soins à deux affaires distinctes. « L'*United States Rubber Company* occupe vis-à-vis des différentes fabriques la position qu'une maison de commission occupe vis-à-vis d'une manufacture quelconque », disait M. Charles R. Flint dans sa déposition devant le comité Lexow chargé par le Sénat de New-York de faire une enquête sur les *Trusts* [1]. — « Mais, demandait le sénateur Lexow, la compagnie ne domine-t-elle pas (*does not controll*) les sociétés industrielles chargées de la fabrication? — Elle possède la majorité de leurs actions, mais chacune d'elles a son existence indépendante », répondait M. Flint.

Et, en effet, vous trouvez sur le marché des caoutchoucs des marques *Goodyear*, *American Rubber Company*, *Selling*, *Colchester*, etc., qui ont été réellement fabriqués dans les usines propriétaires de ces différentes marques et des brevets qui y correspondent. N'est-ce pas la preuve de leur existence indépendante?

Les brevets et les marques de fabrique exercent donc une double action également favorable à l'existence du *Trust*, d'abord en restreignant la concurrence, ce qui facilite sa création, ensuite en dissimulant sa vraie nature sous de trompeuses apparences, ce qui facilite sa conservation.

Mais il faut bien remarquer que cette action des brevets et des marques de fabrique ne favorise le

1. Voir *The Evening Post* de New-York, February 17, 1897.

monopole industriel que dans le cas d'une industrie préalablement centralisée et pour des objets d'un usage général. Les nombreuses utilisations du caoutchouc en dehors de la chaussure échappent au *Trust*.

Les marques de fabrique combinées ou non avec les brevets ont servi de base à l'établissement de plusieurs *Trusts* du même type que celui du caoutchouc. De ce nombre est l'*American School Book Company*, réunion de cinq puissantes maisons d'édition qui publiaient des livres classiques élémentaires et se faisaient une guerre fratricide. Elles ont mis fin à cette lutte en constituant un *Trust* qui a supprimé les ouvrages les moins réputés pour conserver seulement les plus achalandés — le nom de l'auteur étant ici la vraie marque de fabrique, — tout comme d'autres *Trusts* ferment les usines les moins bien outillées pour concentrer la fabrication dans les autres. En plus, le *Trust* a fait l'économie des primes et réclames de toutes sortes que nécessitait la concurrence ancienne. Tous les membres accessibles des *School Boards* (commissions scolaires chargées du choix des livres) recevaient des cadeaux importants destinés à éclairer leur vote : à celui-ci on donnait une *Encyclopedia Britannica;* tel autre, peu sensible à un don de livres, permettait qu'on offrît un piano à sa femme. Tout cela coûtait fort cher ; en abandonnant ces pratiques, le *Trust* a pu, sans élévation de prix, assurer de gros bénéfices à ses membres, et même améliorer ses produits. « Aujourd'hui, me disait un grand édi-

teur de New-York et de Londres étranger au *Trust*, un livre classique de 50 cents est mieux imprimé, compte plus d'illustrations, est meilleur, en un mot, qu'avant l'*American School Book Company*.

Ici encore il s'agit d'un objet d'usage général et d'une industrie préalablement centralisée. Les ouvrages ordinaires échappent tout à fait à l'influence du *Trust*, bien que la marque de fabrique y ait la même valeur et qu'elle soit garantie par les mêmes lois.

C'est aussi ce qui a lieu dans une industrie qui depuis plusieurs années tend à se former en *Trust*, je veux parler de celle des facteurs de pianos. Le piano peut être qualifié aux États-Unis d'objet d'usage général; on trouve des pianos non seulement dans de très humbles appartements de grandes villes, mais chez tous les petits commerçants et chez beaucoup d'ouvriers. Je me souviens d'en avoir remarqué plusieurs dans des villages miniers de la Pensylvanie; les filles de mineurs promènent leurs doigts sur le clavier avec satisfaction parce que cet instrument est « respectable »; il témoigne de goûts relevés. De là, sans doute, la faveur dont il jouit. D'autre part, les facteurs de pianos sont peu nombreux, c'est une fabrication concentrée entre peu de mains et la question des brevets et marques de fabrique y joue un rôle important. Elle se prête donc à une combinaison du même genre que l'industrie du caoutchouc ou celle des livres classiques.

En plus, ici comme pour les livres classiques, les primes à la clientèle atteignent des chiffres considérables et pèsent lourdement sur les facteurs. Or

ces primes sont nécessitées par la concurrence. Le *Trust* supprimerait à la fois la concurrence et les primes. Telles sont les raisons exposées à plusieurs reprises par M. Gunton, l'avocat des *Trusts*, qui conseille depuis longtemps déjà la formation d'un *Piano Trust* [1].

Avec les brevets d'invention nous terminons la série des causes particulières qui favorisent l'établissement des *Trusts* dans les industries privées, aux États-Unis. La complicité des compagnies de chemins de fer, la protection douanière, les brevets d'invention, tels sont les trois termes de cette série. Mais ils seraient insuffisants — nous l'avons vérifié — à constituer les *Trusts* à eux seuls. Leur action ne se fait sentir que là où la concentration industrielle a déjà produit ses effets.

Est-ce donc que la concentration industrielle est responsable de l'existence des *Trusts*? Non, car des industries concentrées dans de très grandes usines, les filatures et tissages, par exemple, n'offrent aucun exemple de *Trusts*, et, en dehors des États-Unis, en Angleterre, en France, dans des pays industriellement développés, le phénomène des *Trusts* est à peu près inconnu.

Les *Trusts* sont donc le résultat d'une rencontre de circonstances et il faut renoncer à en jeter la charge sur un bouc émissaire unique. Tout ce que nous pouvons conclure de l'observation poursuivie

1. Voir notamment le *Gunton's Magazine*, January 1898, *The proposed Piano Trust*. Voir aussi dans le *Monde économique*, 25 décembre 1897, l'annonce de ce *Trust*.

par nous aux États-Unis, c'est que dans ce milieu spécial, la complicité des chemins de fer, la protection douanière et les brevets d'invention ont joué dans la création des *Trusts* le rôle des microbes dans la détermination d'une maladie. Ce sont les microbes des *Trusts*. Et ces microbes n'agissent que sur des industries préalablement concentrées.

En poussant l'analyse un peu plus loin, on voudra bien remarquer que ces trois microbes ont une origine commune. Ils viennent soit d'une défaillance des pouvoirs publics, soit d'une exagération de leur rôle, soit de leur usage légitime. Il y a défaillance dans le cas où l'État laisse les particuliers gouverner sans contrôle un service public comme celui des chemins de fer; l'abus naît alors de ce que ces particuliers font servir à leurs intérêts privés la parcelle de souveraineté, la fonction d'État qu'ils détiennent. Il y a exagération des pouvoirs de l'État lorsque celui-ci intervient dans les transactions privées par des lois douanières de protection ou de prohibition; l'abus naît alors de ce que les particuliers cherchent au moyen d'intrigues politiques à mettre le pouvoir souverain au service de leurs intérêts privés. Enfin il y a usage légitime des pouvoirs de l'État lorsque celui-ci garantit à un inventeur la propriété d'une découverte due à son travail.

Il n'y a donc *Trust* que lorsque les particuliers se chargent sans contrôle des affaires d'un État, ou lorsque l'État intervient dans les transactions particulières, à tort ou à raison. Là se trouve l'origine du phénomène.

En dehors de l'industrie privée, l'opinion publique désigne aussi aux États-Unis, sous le nom de *Trusts*, les monopoles que certaines compagnies chargées des services municipaux (eau, gaz, tramways, etc.) ont constitués par leur fusion. Ce n'est là qu'un cas particulier du phénomène général, un cas de défaillance des pouvoirs municipaux qui n'ont pas su garantir leurs administrés contre des abus possibles. Mais l'importance des intérêts engagés et la curieuse illusion qui a causé cette défaillance nous engagent à l'étudier dans un chapitre spécial.

CHAPITRE IX

LES TRUSTS ET LES SERVICES PUBLICS

Nous n'aborderons ici la question des services publics que par le côté où elle touche notre sujet, par le côté des *Trusts*.

Le phénomène que nous visons est d'ailleurs un phénomène purement américain. L'administration publique de l'Europe continentale n'en offre pas d'exemples à notre connaissance. Il tient en effet à la conception très particulière qu'on se faisait aux États-Unis dans la première moitié de ce siècle des fonctions de l'État, du gouvernement local, et de l'administration urbaine.

Ces fonctions étaient, en fait, réduites à un minimum. Les conditions matérielles le permettaient : l'agriculture était le travail dominant. Peu de grandes fortunes, peu de grandes agglomérations. Des familles aisées de cultivateurs vivant isolées les unes des autres, de situation sensiblement équivalente, très fortement disciplinées, se suffisant à elles-

mêmes, tel était le type dominant dans la Nouvelle-Angleterre, la Pensylvanie, une grande partie du New-York. Au temps où Tocqueville et Michel Chevalier publiaient leurs observations sur les États-Unis, ce type était encore fréquent. On a souvent remarqué, d'ailleurs, que les premiers présidents de l'Union étaient toujours originaires des États plus riches, plus hiérarchisés, de la Virginie, de la Géorgie, du Maryland. C'était alors la seule partie qui donnât naissance à des hommes d'État.

L'esprit anglo-saxon qui dominait dans le Nord-Est s'accommodait parfaitement, d'ailleurs, du rôle effacé de l'État. Il tendait à organiser fortement la vie privée, à la défendre de toute intervention abusive des pouvoirs publics, plutôt qu'à assurer le développement de ceux-ci.

Et le calcul n'était pas mauvais, puisque la victoire est restée, en somme, à cet esprit anglo-saxon dans la formation sociale et politique des États-Unis au cours de ce siècle, puisque la vigueur individualiste du Nord a triomphé de la constitution moins solide du Sud.

Toutefois, l'habitude de traiter les affaires publiques comme si elles étaient des affaires privées a produit une véritable confusion. On a perdu de vue la vraie nature de celles-ci et l'inconvénient de cette erreur, peu sensible au début, lorsque les services publics étaient simples et peu nombreux, s'est révélé avec éclat lorsque les transports rapides, l'accroissement des villes et l'augmentation générale de la richesse sont venus les compliquer.

En se compliquant, en effet, ils échappaient à la surveillance efficace des particuliers, qui avait été jusque-là la sauvegarde de leur bonne administration, et les pouvoirs publics auxquels incombait désormais leur direction n'étaient pas suffisamment organisés pour assumer cette tâche.

Ils la remirent donc à des compagnies concessionnaires dans tous les cas où cela pouvait se faire; mais au lieu d'imposer des garanties à ces compagnies en leur cédant tout ou partie de leur monopole, ils s'ingénièrent à les mettre en concurrence les unes avec les autres, pensant que la concurrence agirait là comme dans les affaires ordinaires, qu'elle assurerait le bon marché de la marchandise.

La plupart des grands services publics, y compris les chemins de fer, ont été constitués aux États-Unis sur ce type. Laisser se créer des lignes parallèles concurrentes, tel avait paru être, au début, le grand secret pour obtenir des transports peu coûteux. De même on autorisait dans la même ville plusieurs compagnies à fournir l'éclairage au gaz, parfois même à construire des tramways.

Et comme on avait mis tout son espoir dans l'efficacité de la concurrence, on a été fort surpris, et très désagréablement, de voir que, dans ce genre d'affaires, la concurrence ne persistait pas longtemps; qu'une ligne de chemin de fer prospère absorbait sa rivale ou la rachetait quand elle tombait en faillite; que les compagnies de gaz fusionnaient; que les compagnies de tramways s'entendaient pour modifier leurs tarifs; qu'en un mot le monopole

qu'on avait voulu éviter se reformait peu à peu.

La situation était d'autant plus grave que le public se trouvait désarmé. Le monopole se reformait contre lui et sans compensation. Le moyen qu'on avait imaginé pour le prévenir aboutissait à une déception ; mieux aurait valu l'accepter comme un fait normal et le céder à sa valeur en stipulant des garanties contre ses abus ; mais il était trop tard. Les compagnies, souvent pourvues de chartes perpétuelles, se renfermaient dans leurs droits.

Une seule ressource restait, celle de les attaquer au nom de la *common law* qui défend les manœuvres propres à entraver la liberté du commerce, ou bien par le moyen des lois contre les *Trusts* qui déclarent nulles toutes les combinaisons aboutissant au monopole.

En ce qui concerne spécialement les chemins de fer, on eut recours à un autre moyen. Comme la plupart des lignes importantes traversent plusieurs États, et qu'une des fonctions du pouvoir fédéral consiste, d'après la constitution américaine, à assurer la liberté du commerce entre les États de l'Union, on en conclut logiquement que le gouvernement fédéral pouvait exercer un certain contrôle sur ces lignes, notamment veiller à l'application loyale et uniforme de leurs tarifs. De là est sortie la loi de l'*Interstate Commerce* qui a constitué une commission spéciale (*Interstate Commerce Commission*) à l'effet d'exercer cette surveillance.

Ni l'un ni l'autre de ces moyens n'a été très efficace. Les chemins de fer américains continuent,

avec un peu plus de prudence, la pratique des *discriminations*, comme nous l'avons vu à propos du *Standard Oil*. Au lieu d'appliquer le même tarif aux mêmes catégories de marchandises sans distinction de personnes, ils favorisent les entreprises dans lesquelles leur état-major est intéressé. Le vrai rôle de l'*Interstate Commerce Commission* consiste plutôt à rendre publiques qu'à prévenir les *discriminations*. Dans un pays où l'opinion est vraiment une puissance, ce rôle a une efficacité réelle, mais lente et indirecte. Quant aux lois contre les *Trusts*, les compagnies concessionnaires des eaux, du gaz, des tramvays, les ont facilement tournées, et cela n'est pas pour nous étonner, puisque nous avons déjà constaté leur peu d'action dans tous les cas où les conditions économiques favorisent le monopole.

Mais, tandis que dans l'industrie privée c'est une rencontre de circonstances exceptionnelles qui forme l'obstacle à leur action, dans l'organisation des services publics c'est la nature même de l'opération qui crée le monopole. Au lieu d'être exceptionnel, comme dans les affaires ordinaires, le monopole est ici naturel, normal, obligatoire. Et rien ne vaut contre lui.

Le service des chemins de fer n'a pas affecté en général la forme des *Trusts* proprement dits. Des compagnies ont disparu dont le réseau a été acheté par d'heureux rivaux. Ceux-ci se sont trouvés pourvus d'un monopole de fait, en ce sens que l'établissement d'un second réseau parallèle à celui qu'ils exploitent est pratiquement impossible

actuellement, mais ce monopole est limité à une certaine région, et les différentes compagnies ou les différentes réunions de compagnies restent indépendantes les unes des autres. Personne n'a rêvé jusqu'ici de concentrer en une seule main la direction des chemins de fer américains, de constituer un *Trust* gigantesque dans lequel ils viendraient tous se fondre; l'immensité du territoire s'oppose à la conception d'un pareil projet[1].

Au contraire, dans la sphère circonscrite d'une ville, même d'une très grande ville, on a vu plusieurs fois les compagnies de gaz ou de tramways qui la desservent s'allier toutes ensemble, réduire absolument à néant la concurrence qu'on avait voulu maintenir entre elles, constituer un véritable *Trust* au sens économique du mot, souvent même affecter la forme juridique du *Trust*, c'est-à-dire remettre entre les mains d'un conseil unique de *trustees* la direction de leurs opérations.

Sur l'ensemble du territoire de l'Union un autre service public tend de plus en plus à former un

1. L'entente entre différentes lignes de chemins de fer voisines se produit souvent et est favorisée par la nature même du trafic. Chaque fois qu'elle tend à diminuer la concurrence entre deux ou plusieurs compagnies indépendantes, elle est susceptible d'être annulée par une décision judiciaire. Dernièrement, la Cour suprême des États-Unis a ainsi déclaré illégale la *Transmissouri Freight Association* en s'appuyant sur l'*Anti Trust Sherman Law*. Si cette jurisprudence se confirme, ce sera l'occasion de difficultés sans fin, la bonne exécution du service réclamant des mesures que la loi condamne et donnant naissance à des associations que les juges briseront.

(Voir *United States V. Transmissouri Freight Association. Supreme Court of the United States*; March 22, 1897.)

seul *Trust*; c'est celui du télégraphe. L'installation infiniment plus sommaire que celle des chemins de fer permet d'étendre la concentration à une sphère beaucoup plus large. Actuellement la *Western Union Telegraph Company* n'a plus qu'une seule rivale à absorber pour assurer sa domination générale aux États-Unis.

Nous allons donner quelques exemples des *Trusts* établis sur les services municipaux et exposer succinctement l'histoire de la *Western Union Telegraph Company*.

A vrai dire, la monopolisation des services publics ne rentre pas directement dans notre sujet. Nous nous sommes proposé, en effet, d'étudier les industries monopolisées aux États-Unis, et les services publics ne sont pas proprement des industries. C'est même pour avoir méconnu cette vérité que les Américains souffrent aujourd'hui des inconvénients que nous allons voir; mais une simple excursion dans ce domaine spécial nous permettra de saisir une vérification des résultats qui ressortent de l'observation des *Trusts* de l'industrie privée. Comme ceux-ci, les *Trusts* de services publics tiennent à une fausse conception du rôle de l'autorité publique. Ils en résultent plus directement, plus complètement, et l'erreur qui les produit est toujours de même sens. Tandis que les *Trusts* de l'industrie privée sont favorisés tantôt par l'abandon fâcheux des fonctions normales de l'État, comme dans le cas du pétrole et de l'anthracite, tantôt par l'abus de son pouvoir comme dans

le cas du sucre, et de tous les *Trusts* plus ou moins fondés sur les tarifs, ici c'est toujours l'abandon d'un service public sans garantie suffisante à des compagnies privées qui produit l'abus.

I. — Les Trusts dans les services municipaux.

Le gaz d'éclairage est probablement l'occasion la plus ordinaire de *Trusts* dans les services municipaux des villes américaines. Beaucoup d'entre elles possèdent l'installation de leurs adductions d'eau, soit qu'elles administrent ce service en régie, soit qu'elles louent cette installation à des compagnies privées. Plusieurs, 300, m'assure-t-on, sont propriétaires de leur éclairage électrique, et l'opinion publique aujourd'hui très en garde, très avertie, très opposée aux *Trusts* de toute nature, oblige les édilités à imposer de sérieuses garanties aux compagnies particulières auxquelles on le concède[1]. Au

1. Voir dans la collection des procès-verbaux officiels du *City Council* de Chicago, l'ordonnance concernant le *Suburban Electric Light and Power Company* (1896, p. 788 et suivantes). La Compagnie doit se borner à fournir la lumière électrique et la force électrique dans certaines conditions, mais ne peut pas actionner de tramways (sect. 1). — Elle est soumise à une surveillance assez étroite (sect. 2, 3, 4, 5). — La *license* pourra être modifiée après dix ans (sect. 6). — Ses prix de vente sont limités et elle verse au trésor municipal 5 0/0 de ses recettes brutes (*gross receeipts*) (sec. 8). — La ville a le droit de se servir des canalisations à travers lesquelles la compagnie fera passer ses fils pour y établir des fils à elle (sect. 9). — Enfin la sect. 10 stipule le droit de rachat par la ville à des conditions déterminées. — Cette ordonnance est du 27 juillet 1896.

contraire, les compagnies de gaz ont obtenu leurs chartes à une époque où la croyance à la souveraine efficacité de la concurrence était entière, de sorte qu'on s'est cru suffisamment à l'abri de tous les abus en délivrant cinq ou six chartes à cinq ou six compagnies pour la même ville.

En plus, à cette époque, presque personne ne songeait à charger directement une municipalité du service de l'éclairage, comme cela se fait assez souvent aujourd'hui aux États-Unis pour l'électricité. Les seuls exemples de grandes villes fabriquant et distribuant leur gaz elles-mêmes sont, actuellement encore, ceux de Philadelphie et de Richmond [1]. On sait d'ailleurs que la corruption des mœurs municipales américaines est peu favorable à cette solution.

Enfin, dans la plupart des cas, les municipalités

1. En 1891, neuf villes américaines seulement exploitaient elles-mêmes le service du gaz. C'étaient : Philadelphie, Richmond, Alexandria (Virginia), Henderson (Kentucky), Wheeling (West Virginia), Bellefontaine (Ohio), Danville (Virginia), Charlotteville (Virginia), Hamilton (Ohio). Voir *Municipal ownership of the gas in United States*, by Edward W. Bemis, p. 14. Collection de l'*American Economic Association*. Une ordonnance de 1897 vient de concéder pour trente ans à l'*United Gas Improvement Company* le service du gaz de Philadelphie. Cette décision de la municipalité montre combien le mouvement en faveur des services organisés en régie, faussement qualifié de socialisme municipal, et qui a déjà atteint en Angleterre de remarquables résultats, est peu développé aux États-Unis. En réalité les édilités américaines ne sont pas à la hauteur de cette tâche. Elles s'acquittent trop médiocrement des services dont elles sont chargées pour en augmenter le nombre. (Voir dans les *Annals of the American Academy of Political and Social science* de May 1898, l'article de M. L. S. Rouwe : *The Municipality and the Gas supply, as illustrated by the experience of Philadelphia.*)

n'avaient même pas le droit de se charger elles-mêmes d'un service industriel. Leurs chartes constitutives ne le leur reconnaissaient pas, et une ville ne possède aux États-Unis que les franchises à elles concédées par l'État dans sa charte de fondation. Elle n'existe que par cette charte.

Mais elle peut toujours donner à une compagnie privée pourvue elle-même d'une charte d'incorporation, la franchise, la *license* de poser des tuyaux de gaz sous le sol de ses rues. De son côté, cette compagnie reçoit de l'État une charte d'incorporation l'autorisant à fabriquer et à distribuer du gaz d'éclairage. Ainsi, la *license* accordée par la ville et la charte d'incorporation accordée par l'État se complètent l'une l'autre.

La concession du service du gaz à l'industrie privée était donc la seule solution juridiquement possible pour la plus grande partie des villes américaines, et c'était aussi la seule dont on eût généralement l'idée.

Il en était ainsi d'ailleurs pour les tramways, mais tandis qu'une impossibilité matérielle s'opposait à mettre en concurrence sur le même parcours cinq ou six compagnies de tramways, à cause de l'étroitesse des rues et de la largeur nécessaire à l'établissement des rails, on pouvait laisser cinq ou six compagnies de gaz poser leurs conduites parallèlement dans un espace restreint. Sans doute, il y avait une limite à la concurrence parce qu'on ne pouvait pas bouleverser continuellement la chaussée, ni augmenter indéfiniment le nombre des con-

duites qu'elle recouvre, mais cette limite était éloignée.

Par suite, le monopole de fait des compagnies de tramways étant plus facile à prévoir, les municipalités stipulèrent généralement des garanties contre ses abus. Au contraire, elles pensaient s'être suffisamment mises en garde contre le monopole du gaz en donnant des *licenses* à une demi-douzaine de sociétés.

C'est, par exemple, ce qui avait eu lieu à Chicago. Aujourd'hui encore cinq compagnies différentes fournissent l'éclairage au gaz. Quatre anciennes (*Consumers'*, *People's*, *Chicago Gas*, *Equitable*), plus une cinquième de création récente, incorporée en 1895.

A l'hôtel de ville de Chicago les fonctionnaires municipaux affirment que ces compagnies sont réellement indépendantes malgré la croyance générale, mais à supposer même qu'ils ne soient pas le jouet d'une illusion administrative, il est très sûr que, pendant une certaine période, le gaz de Chicago a été monopolisé. La *Chicago Gas Trust* jouit même d'une grande célébrité dans l'histoire des *Trusts* de services municipaux en Amérique.

La *Chicago Gas Trust Company* avait obtenu en 1887 de l'État de l'Illinois une charte en bonne et due forme l'autorisant à fabriquer du gaz, à acheter, détenir ou vendre des actions d'autres compagnies de gaz ou d'électricité à Chicago. Le but de sa formation se devine aisément : ce n'était pas à proprement parler une entreprise rivale, mais une entreprise

destinée à absorber les quatre autres, par conséquent à monopoliser le service du gaz. En fait, c'était la forme que revêtait une monopolisation déjà tacitement accomplie par un accord entre les anciennes compagnies indépendantes.

En possession de sa charte, le *Chicago Gas Trust* se croyait à l'abri de toute attaque. Ce fut précisément sa charte qui le perdit. Elle était trop explicite; elle l'autorisait trop clairement, trop naïvement, pourrait-on dire, à faire une chose défendue, à constituer un monopole. Ainsi en jugea la Cour de l'Illinois. La charte avait été régulièrement prise quant à la forme, mais l'État ne pouvant accorder une charte que pour un objet permis (*a lawful purpose*), c'est-à-dire non contraire à l'ordre public et aux bonnes mœurs, la Cour avait le droit d'examiner si l'objet de la charte répondait à ces conditions. Et son examen devait forcément amener cette conclusion que le *Chicago Gas Trust* avait été formé pour détruire la concurrence et créer un monopole. En conséquence, elle rendit contre le *Trust* un jugement d'éviction (*a judgment of outset*) lui enlevant l'usage de sa franchise. Parmi les nombreux considérants de ce jugement nous relevons celui-ci, qui est caractéristique : « Créer une société (*corporation*) dans le but avoué de lui permettre d'absorber toutes les autres sociétés engagées dans un certain genre d'affaires, et particulièrement dans une affaire ayant un caractère public, est non seulement opposé à l'ordre public de l'État (*the public policy of the state*),

mais c'est une contravention à l'esprit sinon à la lettre de la Constitution[1]. »

La cour s'élevait avec raison contre ce monopole formé au profit de particuliers, elle brisait l'instrument destiné à l'établir, mais elle n'atteignait pas et ne pouvait pas atteindre la racine du mal. Sans doute, c'était un scandale d'une gravité spéciale que ce monopole abusif se créât dans un service municipal, qu'une poignée de financiers eût à sa merci toute la population d'une grande ville, mais il était inévitable que ce monopole existât. La ville avait cru le détruire par la concurrence; il se reformait contre elle, tandis qu'il aurait pu être cédé à son profit.

La suite des événements démontra bien d'ailleurs la nature invincible de ce monopole, plusieurs fois anéanti par la loi et sans cesse renaissant par la force des choses. En avril 1890, la *Chicago Gas Company* obtenait une nouvelle charte de l'État de l'Illinois et continuait sous une forme plus dissimulée les opérations du *Trust*. Poursuivie par l'attorney général, déclarée illégale comme sa devancière, elle disparaissait bientôt, et les quatre compagnies dont l'entente et la fusion maintenaient toujours le *Trust* en réalité eurent recours à un autre moyen. Toutes leurs actions furent déposées dans les caisses d'une grande compagnie financière, *The Fidelity Insurance Trust and Safe Deposit Com-*

1. 130. Ill. 268. Décision de 1889, citée par Prof. F. J. Goodnow dans le *Political Science Quarterly* de juin 1897 : *Trade Combinations at Common law*, p. 233.

pany of Philadelphia, et celle-ci remit aux actionnaires des reçus certifiant « que le détenteur a droit à une proportion déterminée (par le nombre de ses actions) dans la propriété de l'ensemble des actions des différentes compagnies de gaz de Chicago déposées à la *Fidelity Company* [1] ».

Les compagnies de gaz établies dans une ville ont mille facilités particulières pour tourner ainsi la loi contre les monopoles. Dans l'industrie privée, sauf certains cas exceptionnels, toutes les ententes entre producteurs sont constamment menacées par la possibilité de la concurrence extérieure. Ici, au contraire, cette concurrence est difficile et ne peut pas se produire par surprise. Quand la compagnie nouvelle créée à Chicago en 1895 pour le service du gaz obtint sa franchise et annonça qu'elle fournirait l'éclairage à 35 pour 100 au-dessous du tarif des quatre compagnies anciennes, celles-ci eurent tout le temps de prendre leurs mesures en conséquence. On croit d'ailleurs que la création de cette compagnie n'est qu'une manœuvre destinée à tromper le public sur l'existence du *Trust* et que celle-ci est étroitement liée aux quatre autres. Quoi qu'il en soit, le fait d'être garanties contre la concurrence crée pour les compagnies une sorte de monopole collectif. Il ne tient qu'à elle de le fortifier en se liant ensemble par une solidarité étroite et de former un *Trust* véritable, et elles y sont entraînées presque fatalement par l'économie qui en résulte pour elles

1. Voir von Halle, *Trusts*, p. 46.

dans l'établissement des canalisations. Pourquoi les multiplier là où une seule suffirait? Ni les compagnies ni le public ne gagnent à ces fausses dépenses.

De là le grand nombre de villes américaines où le service du gaz, concédé dans le principe à plusieurs entreprises, se trouve aujourd'hui réuni (*consolidated*) entre les mains d'une seule, sans que les municipalités puissent se garantir efficacement contre les abus de ce monopole.

Même lorsque plusieurs compagnies réellement indépendantes existent, leur nombre réduit leur permet si aisément de s'entendre pour maintenir leurs prix que la garantie de la concurrence devient presque illusoire, même en l'absence de *Trust*. C'est en particulier ce qui a lieu à New-York. Sept compagnies y vivent côte à côte, et pourtant le prix du gaz y a toujours été abusivement élevé. Il a fallu une loi générale de l'État de New-York, décidant que le prix du gaz ne serait jamais supérieur à 1 $ 25 cents les 1 000 pieds cubes (17 centimes 1/2 le mètre cube) dans les villes d'une population d'un million ou plus pour l'amener à ce taux en 1889[1].

1. Voir Bemis, *Municipal ownership of Gas in the United States*, p. 70 à 77. Depuis lors, les compagnies de gaz de New-York se sont unies ensemble et constituent aujourd'hui un *Trust* plus ou moins déguisé. C'est un nouvel exemple de la tendance universelle au monopole du gaz. Les circonstances particulières à chaque ville en accélèrent plus ou moins la réalisation, mais tôt ou tard les compagnies indépendantes finissent par se fondre en une seule. L'intérêt qu'elles ont à diminuer leurs frais généraux par une entente est trop considérable pour ne pas triompher à la longue des obstacles secondaires, même des prohibitions les plus précises. Ainsi la *Mutual Gas Company* de New-York, à laquelle ses statuts

Mais des lois de ce genre sont dangereuses. Elles sortent manifestement des attributions normales de l'État et ouvrent la porte à une foule d'abus. C'est aux villes de se défendre elles-mêmes en sachant céder à de bonnes conditions un monopole qu'elles possèdent. Lorsqu'il vient à leur secours pour réparer dans la mesure du possible l'erreur qu'elles ont commise en l'abandonnant et en le méconnaissant, l'État crée un précédent d'intervention excessive. Et l'opinion publique américaine, si excitée contre les *Trusts*, s'autorise de précédents de ce genre pour réclamer une intervention semblable dans les industries privées monopolisées. C'est ainsi qu'une fausse application du principe du *laissez faire* aux services publics provoque, par les abus qu'elle amène, des excès de pouvoir vis-à-vis de l'industrie privée.

Dans le Massachussets, l'État a établi une *State Gas Commission* (Commission d'État pour le gaz) à l'effet de surveiller les compagnies de gaz et de parer aux abus les plus criants. Comme la commission des chemins de fer, comme la commission fédérale de l'*Interstate Commerce*, elle a surtout pour résultat d'éclairer l'opinion publique par la publicité donnée à ses travaux.

interdisaient positivement de se réunir à une autre compagnie, n'a pas pu entrer dans la combinaison du *Trust* du gaz, mais, d'un commun accord, on lui a assigné une certaine surface où elle sera seule autorisée à distribuer le gaz, elle s'engageant, de son côté, à ne pas empiéter sur celle que le *Trust* se réserve. En pratique, le résultat est le même et la concurrence disparaît. (Voir *New York Times*, Dec. 5, 1896.)

En somme, les villes qui ont accordé des chartes perpétuelles se trouvent à peu près désarmées vis-à-vis des compagnies monopolisatrices du gaz. Leur seule ressource consiste à agir sur elles en qualité de clientes importantes. Aujourd'hui surtout que l'électricité est menaçante pour le gaz, les villes ne sont pas absolument dépendantes du gaz en ce qui concerne l'éclairage public; elles en profitent pour obtenir des conditions avantageuses. A Chicago, par exemple, la municipalité conclut avec le *Trust* en 1891 un arrangement d'après lequel l'éclairage des rues lui serait concédé à raison de 22 dollars par réverbère et par an (environ 115 fr.). Moyennant cela le *Trust* s'engageait à verser à la ville 3 1/2 pour 100 de ses recettes brutes (*gross receipts*) et à abaisser chaque année de 5 cents (0 fr. 25) par 1 000 pieds le prix du gaz livré à la consommation individuelle jusqu'à ce qu'il eût atteint le prix de 1 dollar par mille pieds (environ 0 fr. 14 le mètre cube [1]).

Ces avantages sont infiniment plus sérieux que ceux qui pourraient résulter de dispositions générales contenues dans une loi d'État. En plus, leur concession s'appuie sur une base solide et normale, non sur un abus de pouvoir. Une ville est toujours le plus gros client de sa compagnie de gaz, en raison de l'éclairage public. Partout où elle ne s'est pas

1. Mayor's Annual Message and the Twentieth Annual Report of the Department of Public Works to the City Council of the city of Chicago for the fiscal year ending December 31, 1895. Chicago, 1896, p. XXVII.

liée par un contrat à long terme pour cet éclairage public, elle peut donc imposer certaines conditions. C'est sa seule ressource, avons-nous dit, mais elle est importante et augmente de valeur à mesure que l'éclairage électrique se développe.

La situation est assez différente pour les tramways, chemins de fer élevés, et autres moyens de transports publics sur rails. Ici, la ville n'apporte plus sa clientèle, mais, ainsi que nous l'avons déjà fait observer, elle est garantie par l'évidence des faits contre l'erreur dont elle est victime dans la question du gaz. Quelques boulevards et quelques rues très larges permettent exceptionnellement l'établissement parallèle de plusieurs voies; en général, deux voies permettant la circulation constante des tramways en sens contraire constituent le maximum d'encombrement que supporte la chaussée. On ne peut donc pas se fier beaucoup à la concurrence.

De plus, les tramways étant d'un usage beaucoup plus récent que le gaz, les municipalités avaient perdu quelques illusions sur l'efficacité de la concurrence en matière de services publics quand elles accordèrent aux compagnies de transports les *licenses* nécessaires à la construction de leurs voies. Aussi n'ont-elles ordinairement donné les *licenses* qu'en exigeant des *compensations*. A Chicago, ces *compensations* n'ont encore valu à la ville que des profits insignifiants, mais elles tendent à prendre une importance considérable. Voici, à titre d'exemple, celles qui sont imposées à la *West Chi-*

cago Street Railroad Company par l'ordonnance qui lui accorde la *license* [1]. La compagnie doit payer à la ville une somme de 50 dollars (environ 260 fr.) par an pour chacune des voitures qui composent son matériel (sect. 9). Au bout de cinq ans, elle devra verser annuellement une redevance de 300 dollars par mille de voie ferrée construite par elle; au bout de dix ans, cette redevance sera portée à 500 dollars, et au bout de quinze ans à 700 dollars (sect. 9). En plus, la compagnie transportera gratuitement les agents de police et les pompiers en uniforme et son tarif pour les particuliers ne dépassera pas 5 cents (0 fr. 25) (sect. 7). Enfin, elle déposera entre les mains du trésorier de la ville une caution de 50 000 dollars pour répondre de l'exécution de ses engagements (sect. 10). D'ailleurs, la *license* n'est valable que pour vingt ans (sect. 11).

Des conditions presque identiques se retrouvent dans toutes les ordonnances du *City Council* de Chicago autorisant la construction de lignes de tramways depuis plusieurs années. Seule, la redevance par mille de voie ferrrée varie. Elle est même parfois nulle, probablement en raison de certaines difficultés de construction ou d'exploitation. Dans la même séance (4 février 1895) le *City Council* approuve une ordonnance imposant à la *West Chicago Street Railroad Company* le paiement d'une somme de 5 000 dollars par an pour le parcours autorisé et une autre ordonnance en faveur de la

1. *City Council Reports*, 1896, p. 792 et suivantes.

North Chicago Street Railroad Company sans aucune stipulation analogue; mais la redevance de 50 dollars par voiture et l'ensemble des autres dispositions indiquées plus haut frappent également les deux compagnies [1].

Le régime des transports publics urbains échappe donc aujourd'hui, aux États-Unis, au danger que nous avons constaté pour l'éclairage au gaz. Que les différentes compagnies de tramways s'entendent ou non ensemble, elles ne peuvent pas opprimer le public; elles sont renfermées dans des conditions étroitement délimitées et que les municipalités s'étudient à rendre de plus en plus efficaces.

Le public n'en continue pas moins à dénoncer les agissements des *Trusts* chaque fois qu'il a à se plaindre d'un service municipal concédé soit à une, soit à plusieurs compagnies; mais c'est là une formule vague qu'il emploie sans discernement. Ce n'est pas à dire que les abus dont il souffre soient imaginaires; ils sont souvent très réels, mais ils tiennent à d'autres causes. Les municipalités américaines sont en général accessibles à la corruption : une compagnie qui désire obtenir une *license* doit accorder quelques faveurs personnelles aux membres influents du *City Council*; les conditions qu'elle obtient dépendent en partie du soin qu'elle met à les gagner. Et c'est sur le public que retombent en fin de compte ces faux frais peu avouables. Il en a le sentiment très net, mais l'exprime mal

1. City Council Reports, 1895, p. 2399 à 2407.

quand il accuse les *Trusts*, le bouc émissaire du moment.

Au cours de notre enquête sur les *Trusts*, plusieurs personnes nous avaient signalé le maire de Detroit, dans le Michigan, comme un adversaire terrible des *Trusts* municipaux. « Allez voir, disait-on, le mayor Pingree ; il a su mettre les *Trusts* à la raison. » Il est vrai que M. Pingree a très heureusement, très courageusement et très honnêtement défendu les droits de ses commettants contre différentes compagnies concessionnaires de services municipaux à Detroit, et que parmi ces compagnies, celle du gaz était véritablement un *Trust*, mais il a agi avec la même vigueur contre les compagnies de tramways, par exemple, qui n'offraient pas le même caractère.

Son œuvre dépasse donc la limite d'une simple lutte contre les *Trusts* et, d'autre part, elle n'embrasse pas forcément tous les *Trusts* de services municipaux. Il a profité de toutes les circonstances pour agir sur les entreprises privées qui avaient abusé de la faiblesse, de l'indifférence, ou de la complaisance coupable de ses prédécesseurs. Chaque fois qu'il a eu prise sur elles, soit parce qu'elles sortaient des conditions imposées à l'exercice de leur franchise, soit parce qu'elles demandaient une modification au contrat primitif, il en a tiré parti dans l'intérêt de ses administrés. Il a poursuivi avec une ardeur qu'on ne saurait trop louer les corrupteurs et les corrompus, sans aucune considération pour ses interêts personnels menacés par la

coalition de tous ceux qui avaient un avantage à voir se continuer les abus anciens[1]. Les capitalistes engagés dans les entreprises municipales lui ont fait la guerre aussi vigoureusement et d'une manière plus dangereuse que les bureaucrates peu scrupuleux dont il dénonçait la concussion. M. Pingree possède à Detroit une importante fabrique de chaussures; à un moment donné, toutes les banques de la ville s'entendirent pour refuser son papier. Mais il avait à la fois les reins assez solides pour n'être pas écrasé par la mauvaise volonté des banquiers locaux et le cœur assez bien placé pour ne pas se laisser intimider par eux. Il a triomphé de leur résistance et comme industriel et comme magistrat.

La reconnaissance du public s'est manifestée envers lui, d'abord par le renouvellement de son mandat comme maire de Detroit, malgré les vives oppositions qu'il avait soulevées, puis en 1896 par sa nomination de gouverneur du Michigan. On trouve aux États-Unis des personnes qui le considèrent comme le candidat désigné à la présidence de la République le jour où la campagne se fera sur la question des *Trusts*.

Et cependant, nous le répétons, son œuvre n'est pas une lutte contre les *Trusts* à proprement parler. C'est une œuvre d'assainissement moral, d'énergie, d'honnêteté, de *self help* municipal. Le maire de Detroit s'est occupé de sa ville comme

1. Voir *Seventh Annual Message of Hozen S. Pingree*, 1896, p. 7.

d'une société industrielle. Il l'a défendue du pillage; il l'a rendue le moins dépendante possible des combinaisons financières d'intérêt privé. Comme il le disait un jour à Chicago dans un discours resté célèbre[1], en détournant le mot de *Trust* de son acception véritable, les édiles de la plupart des grandes villes américaines ont formé des *Trusts* — en réalité se sont entendus — avec les entreprises privées de services municipaux. C'est ce genre de *Trusts* qu'il a brisé, et son succès marque la voie à suivre. Une probité à l'abri de toute tentation et une persévérance énergique restent en tout cas les éléments indispensables de la réforme à opérer.

Les *Trusts* qui se sont formés en Amérique sur les services municipaux ont beaucoup contribué au mouvement général de l'opinion publique contre les *Trusts*. Leur origine n'est pas sans tache et leurs résultats affectent tous les habitants sans distinction; ils devaient donc soulever de très vives protestations.

Mais il n'est pas impossible de porter remède à leurs abus. En fait, l'éclairage au gaz est menacé par la concurrence de l'électricité. Par suite les compagnies gazières peuvent être tenues en respect à condition qu'elles ne parviennent pas à absorber les compagnies d'éclairage électrique, et les municipalités, averties du danger, peuvent facilement le prévenir, soit en établissant elles-mêmes l'installa-

1. Thievery, *Mayor Pingree's notable address before the Chicago Law Student's Association*, February 1895.

tion de l'électricité, soit en accordant des *licenses* à terme court qui leur permettent de traiter à nouveau au bout de quelques années d'expérience. Quant aux compagnies de tramways, celles mêmes qui jouissent de *licenses* perpétuelles se voient obligées de recourir aux municipalités pour obtenir certaines modifications à leur contrat. Elles sont amenées en effet, lorsqu'elles ont été anciennement établies, à remplacer l'antique système de traction à chevaux ou à mules par la vapeur ou l'électricité. Cela ne peut pas se faire sans une autorisation spéciale, sans une nouvelle convention, et les voilà à la merci de la ville[1]. Celles d'origine récente, qui ont toujours employé l'électricité, possèdent généralement des *licenses* dont l'exercice est limité à dix, vingt, trente ans. Dans beaucoup d'États même, la loi ne reconnaît pas aux villes le droit d'accorder des *licenses* d'une durée supérieure à vingt ans. C'est le cas, en particulier pour l'Illinois.

En résumé, les *Trusts* de services municipaux

1. Parfois le seul fait d'une transformation entraîne avec lui la nécessité de travaux qui constituent une charge pour les compagnies et un avantage pour les villes. Depuis six ans les tramways de Philadelphie ont abandonné le système de traction par câble sans fin actionné à la vapeur pour adopter la traction électrique. L'ancien câble métallique passait entre les deux rails dans un conduit souterrain où le tramway venait s'agripper à lui par une forte pince. Le câble disparaissant pour faire place au trolley aérien, il a fallu reconstruire à neuf une partie de la chaussée. Les compagnies affirment avoir dépensé de ce fait 15 millions de dollars (environ 75 millions de francs) à paver les rues de Philadelphie. Partout où le *cable car* avait été installé, et disparaît aujourd'hui devant le *trolley-car*, la ville se trouve ainsi repavée en partie aux frais des entreprises privées de tramways.

constituent des monopoles inévitables. Aujourd'hui qu'on le sait aux États-Unis, il n'y a plus pour les villes qu'à organiser ces monopoles au lieu de les empêcher, à en tirer parti au lieu de se les laisser voler. Et tous les changements qui se produisent dans l'éclairage public, dans les transports urbains, favorisent l'action des villes. Ils tendent à leur rendre la possession des monopoles qui leur appartiennent normalement, dont elles ont souvent avantage à concéder l'exploitation, mais dont il importe qu'elles ne fassent pas abandon gratuitement [1].

II. — Les Trusts et le service télégraphique.

Les télégraphes américains sont entre les mains de deux compagnies seulement, la *Western Union* et la *Postal Telegraph Company*. Dans l'Ouest, sur les deux tiers du territoire des États-Unis, la *Western Union* règne à peu près sans partage. La *Postal Telegraph Company* atteint, il est vrai, le littoral du Pacifique et le dessert sur toute sa longueur, de la Californie à la frontière du Canada,

1. Un autre problème se pose maintenant devant les municipalités : comment doivent-elles user du monopole qui leur appartient ? Ce problème est général ; il se retrouve en Europe comme en Amérique ; il offre partout de grandes difficultés. Le système de l'exploitation directe, faussement appelé souvent « socialisme municipal », se recommande de quelques exemples célèbres, ceux de Birmingham et de Glasgow en particulier, mais il suppose une éducation politique avancée, des habitudes d'administration urbaine à la fois très honnêtes et très efficaces ; il n'est pas actuellement applicable aux États-Unis et n'est discuté que dans

mais les États du Far West lui échappent. Dans l'Est, les deux compagnies vivent côte à côte pour le moment, sans doute en raison du développement énorme des communications entre les centres commerciaux et industriels, développement qui a permis à chacune d'elles d'accomplir de grands progrès et de réaliser de gros bénéfices sans absorber sa rivale.

Dès 1856, la *Western Union* avait déjà acheté une cinquantaine de compagnies d'importance secondaire. Depuis lors, son travail de concentration, de monopolisation, s'est poursuivi, toujours attaqué sans efficacité réelle par les décisions judiciaires, toujours croissant à la faveur des circonstances économiques spéciales à ce genre d'entreprises. Comme pour les services municipaux, nous nous trouvons ici en présence d'une forme d'activité qui tend nécessairement au monopole et dont la nature véritable a été méconnue tout d'abord aux États-Unis.

Aujourd'hui, personne ne peut se dissimuler le caractère inévitable de ce monopole, mais l'opinion publique est partagée en deux camps : d'un côté

les Universités. Ce que le public réclame, ce sont des *high compensations*, des compensations élevées, imposées aux concessionnaires, en d'autres termes la vente du privilège moyennant des garanties et des avantages stipulés au profit des habitants. Souvent les *Compensations* imaginées par des esprits à courte vue, imposées dans un esprit étroit de jalousie anti-capitaliste, tournent au détriment du public qu'elles veulent protéger. On peut lire là-dessus la fin du chapitre sur la *combination of Capital* dans l'ouvrage si curieux que vient de publier M. Hadley sur la science économique. (*Economics*, by Arthur Twining Hadley, 1897, p. 116 à 179.)

celui des gros capitalistes engagés dans les affaires de télégraphes et de chemins de fer — les liens sont nombreux entre la *Western Union* et les lignes ferrées sur le bord desquelles elle a établi ses fils —; de l'autre, les simples particuliers, la masse des citoyens. Les premiers vantent l'état de choses existant, publient des statistiques habiles et soutiennent que le monopole est exploité par eux d'une manière plus avantageuse au public qu'il ne le serait par l'État. Les seconds se plaignent de payer leurs télégrammes trop cher, réclament l'exploitation des télégraphes par l'État et citent l'exemple des nations européennes qui, toutes sans exception, ont un télégraphe national.

Le principal argument des amis du *statu quo* consiste à faire la comparaison entre les prix actuels et les prix anciens. Voyez, disent-ils, ce que vous devez au *Trust* de la *Western Union* : en 1866, on payait 2 $ 20 cents (11 fr. 50) pour envoyer une dépêche de dix mots de New-York à Chicago; aujourd'hui vous ne payez plus que 40 cents (2 fr.); partout une réduction analogue a été opérée et elle est due à la concentration du service entre les mêmes mains [1].

Ce raisonnement est en grande partie exact. Il y a eu une autre cause importante de réduction de prix : c'est l'énorme augmentation du nombre de télégrammes correspondant à la grande reprise des

1. *The Economic and Social Aspects of Trusts*, by George Gunton, p. 397 et suivantes. Il ne faut pas perdre de vue, en lisant ces chiffres, l'immensité du territoire américain.

affaires après la fin de la guerre de Sécession. Depuis le moment où la *Western Union* s'est fondée jusqu'en 1866, c'est-à-dire pendant les dix premières années de son existence, il ne paraît pas que son action sur la diminution des tarifs ait été bien sensible, et ses défenseurs ne nous disent rien de cette période. Cette action ne se serait donc exercée, de leur propre aveu, qu'à partir de 1866, lorsque la prospérité du pays a provoqué le développement du service télégraphique. Rien, d'ailleurs, que de très naturel à cela : dans toute industrie le bon marché du produit est toujours lié à son abondante consommation. Mais un point reste absolument acquis, c'est que la concentration des télégraphes, en diminuant beaucoup les frais généraux, en facilitant la transmission rapide des dépêches, a contribué très sérieusement à l'abaissement des tarifs.

Ici, comme dans les *Trusts* de services municipaux, la concentration est réclamée par la nature même de l'entreprise. Elle *paie* mieux que la concurrence.

Mais tout le monde est bien d'accord là-dessus. La question qui s'agite aux États-Unis n'est pas de savoir s'il est bon qu'il y ait un monopole, mais si ce monopole doit appartenir à des particuliers ou à l'État fédéral.

L'état de choses actuel provoque des plaintes très vives. La *Western Union* et la *Postal Telegraph Company* ont plusieurs tarifs : l'un, le tarif courant, appliqué au public ordinaire; l'autre, le tarif de

faveur, accordé à certaines maisons d'affaires et surtout à un syndicat de la presse nommé l'*United Press*. Tous les grands journaux font partie de ce syndicat. Ceux qui se créent paient parfois, assure-t-on, des centaines de milliers de dollars pour y entrer, tant les avantages concédés à ses membres sont importants. Les compagnies, ainsi assurées d'être soutenues par la presse, maintiennent leur tarif ordinaire à un prix élevé et se rattrapent sur le public des sacrifices consentis à l'*United Press*.

Il existe bien des journaux en dehors de ceux affiliés à ce puissant syndicat, mais ce sont des journaux d'importance secondaire, peu répandus et forcément moins bien informés. La vive campagne qu'ils mènent contre l'organisation actuelle des télégraphes n'est donc pas très dangereuse pour les compagnies.

D'autre part, l'ensemble du public s'intéresse peu à la question. Tandis que l'on trouve souvent aux États-Unis des ouvriers, des employés, des fermiers, des commerçants très ardents dans leurs vœux pour la nationalisation des chemins de fer — un problème très complexe et bien loin, en tout cas, d'être résolu dans ce sens — il est rare de rencontrer des Américains réclamant la nationalisation des télégraphes, problème infiniment plus simple et beaucoup plus mûr, puisque le monopole général est presque un fait accompli.

Mais le public ne se préoccupe pas des difficultés que son ignorance lui cache et connaît seulement

le mal dont il souffre. Le fermier de l'Ouest, Allemand ou Scandinave d'origine, sait très bien qu'il est victime des *discriminations*, c'est-à-dire des avantages consentis par les chemins de fer à certains de leurs clients. Quand il fait des expéditions de grains ou de bétail, il paie plus cher que les grands meuniers de Minneapolis ou que les grands fabricants de conserves de Chicago. Et comme il a constamment à se servir du chemin de fer, comme il ne vit pas des produits de son domaine, mais qu'il vend et achète, ses griefs ont de nombreuses occasions de naître, de croître et de se manifester. L'ouvrier, l'employé, le petit commerçant, sont eux aussi des clients du chemin de fer et font chorus avec le fermier. Au contraire, tout ce monde-là use assez peu du télégraphe. Par suite, comme nous disait un professeur d'économie politique américain, il n'y a pas là-dessus de *public feeling*, c'est-à-dire pas de mouvement d'opinion sérieux.

La question n'est pas encore sortie de la sphère des Universités et des Revues spéciales. Seuls les groupes socialistes et populistes mettent la nationalisation des télégraphes dans leur programme d'action, pêle-mêle avec celle des chemins de fer et de beaucoup d'autres choses. Ce ne sont là que des déclarations sans conséquence. Une vue pratique, mais isolée, est celle des typographes, qui demandent l'exploitation des télégraphes par l'État afin de faire cesser le privilège de l'*United Press*, privilège qui nuit à la création de nouveaux jour-

naux et contribue, par suite, à empêcher le développement de l'industrie typographique [1].

Les partisans des *Trusts* prétendent, pour justifier l'organisation américaine, que l'exploitation par l'État, telle qu'elle existe en Europe, est plus coûteuse que celle de la *Western Union* et qu'elle revient plus cher au public. La comparaison est difficile à faire, aucun État d'Europe n'ayant une aussi vaste étendue à desservir, mais les chiffres que nous trouvons dans l'étude de M. Gunton, *The Economic and social Aspects of the Trusts*, ne sont nullement probants en faveur de son opinion : « En Angleterre, dit-il, où les tarifs sont plus bas que nulle part ailleurs, on paie 0 fr. 60 pour 12 mots, quelle que soit la distance [2] ». C'est précisément le même prix que celui de nos télégrammes français avec l'avantage en notre faveur de pouvoir envoyer une dépêche courte pour 0 fr. 50; mais passons. « Comme la date, l'adresse et la signature se comptent en Angleterre, ajoute-t-il, et que cela donne un total moyen de 12 à 14 mots, on peut admettre qu'une dépêche comptée en Amérique pour 10 mots revient en Angleterre à 1 fr. 15 ou 1 fr. 25, ce qui se rapproche du prix moyen d'une dépêche de 10 mots dans ce pays-ci [3]. Et il conclut de là à la supériorité du service américain. Les Français, qui ne paient rien pour la date de leurs

1. Voir la *Concentration des Forces ouvrières aux États-Unis*, par M. L. Vigouroux, chap. III.
2. P. 399.
3. *Id., ibid.*

dépêches, et les Anglais, qui ont l'habitude de mettre des adresses courtes, apprécieront quelle fantaisie préside à cette comparaison. Quant à ceux de nos compatriotes qui ont voyagé aux États-Unis, ils savent comme nous que les télégrammes y sont beaucoup plus coûteux qu'en France, même lorsqu'il s'agit de distances de sept à huit cents kilomètres, inférieures par conséquent à celles de Paris à la frontière d'Espagne, à Marseille, à Nice, etc. Entre deux villes de l'Ouest éloignées de cette distance, Saint-Louis et Saint-Paul par exemple, on dépense un demi-dollar (2 fr. 50) pour une dépêche très laconique.

Voici, d'ailleurs, d'après M. Gunton, les prix d'un télégramme de dix mots de New-York à différents points des États-Unis [1] :

De New-York à	Chicago	2 fr.	
—	Saint-Louis	2	
—	Saint-Paul	2	50
—	Cincinnati	2	
—	la Nouvelle-Orléans	3	
—	Galveston	3	75
—	Minneapolis	3	
—	Buffalo	1	25
—	Washington	1	25
—	San Francisco	5	
—	Oregon	5	

Mais les tarifs sont proportionnellement moins élevés entre New-York et un point quelconque qu'entre deux villes peu importantes séparées par la même distance, en sorte que les prix ci-dessus,

1. *Id.*, *ibid.*, p. 397.

tout élevés qu'ils soient, ne pourraient pas servir de base au calcul d'un tarif moyen par kilomètre.

Enfin M. Gunton ajoute que le bon marché apparent des télégrammes anglais est compensé par le déficit annuel du service des postes et télégraphes, couvert par l'impôt et supporté par le contribuable. Et il publie ces déficits s'appliquant *in globo* à deux services distincts pour en faire supporter la responsabilité au seul service télégraphique[1]. Des preuves aussi peu acceptables émanant d'un écrivain sérieux et généralement bien documenté indiquent suffisamment la faiblesse de la thèse défendue par lui.

On ne gagne rien à enlever ou à refuser au pouvoir public un service qui relève normalement de lui. Sans doute, il faut se défier de ses envahissements — nous en savons quelque chose en France, — mais on n'évite pas l'inévitable et si l'on confie à l'initiative privée une entreprise rentrant dans les attributions de l'État ou des municipalités sous prétexte d'éviter leur tyrannie, on aboutit tout simplement à créer un tyran de plus. C'est ce qui est arrivé aux États-Unis pour les télégraphes sur toute l'étendue du territoire comme pour les services municipaux dans un très grand nombre de villes.

En plus, la tyrannie des compagnies particulières échappe beaucoup plus facilement que celle des pouvoirs publics élus au contrôle de la nation. Elle se couvre des apparences du droit commun; elle invoque des droits acquis réellement existants; on

1. *Id.*, *ibid.*, p. 400.

ne peut l'atteindre qu'avec une extrême prudence lorsqu'on est soucieux de respecter la liberté des contrats. C'est en effet sous la garantie de cette liberté que les compagnies se sont formées et l'erreur qui leur a fait considérer des services publics comme des intérêts privés a été partagée par les représentants légaux du public. Là où des faits nouveaux viennent modifier la situation, comme c'est le cas pour le gaz et pour les tramways, le remède est indiqué. En ce qui concerne les télégraphes, on ne l'aperçoit pas encore, et l'État est actuellement sans prise sur eux. Son seul moyen d'action consiste à invoquer la toute-puissance de la loi et à décréter la nationalisation par raison d'ordre public, mais une pareille manière d'agir est bien peu d'accord avec les traditions d'un pays libre; elle menacerait d'y porter une grave atteinte.

Beaucoup de lecteurs français se diront peut-être que le phénomène tout américain des *Trusts* de services publics est sans intérêt pour notre pays. Pour nous, en effet, le danger ne vient pas du même côté. Nous n'avons pas à craindre que les pouvoirs publics abandonnent à l'initiative privée leurs fonctions normales et au libre jeu de la concurrence les monopoles inévitables. Ils sont envahissants chez nous et non envahis. Mais l'erreur première, pour être de sens contraire, n'en remonte pas moins à une origine commune, l'application abusive d'un principe général. Nous avons une tendance innée au paternalisme gouvernemental, à la tutelle du pouvoir, à la réglementation; les Américains ont la ten-

dance contraire. Nous sacrifions la vie privée à la vie publique; eux sacrifient volontiers la vie publique à la vie privée. Nous entravons constamment la libre activité des particuliers; eux ont voulu appliquer la libre concurrence des relations industrielles et commerciales à la sphère des intérêts publics qui supposent toujours une contrainte. Ils ont abusé de la théorie du *laissez faire*.

Les conséquences de leur erreur sont, à coup sûr, infiniment moins graves que les conséquences de la nôtre. Ils se sont trompés sur un point, mais la vie circule et déborde partout chez eux, tandis que chez nous l'initiative reste molle et maladroite. Ils pèchent par excès et nous péchons par défaut.

Mais leur exemple comme le nôtre prouve le danger des formules générales employées sans discernement. Et les fausses applications du *laissez faire* comme les fausses applications du rôle tutélaire de l'État produisent des abus analogues. Les Américains ont leurs *Trusts* de services publics; nous, nous avons le *Trust* monstrueux de notre État. Plût à Dieu que nous fussions à même de nous passer du nôtre aussi facilement que les Américains sauraient se passer des leurs!

CHAPITRE X

LA CONCENTRATION INDUSTRIELLE ET LA CONCURRENCE

Nous sommes maintenant en mesure de discuter d'après des faits précis et non plus sur de vagues accusations et sur des affirmations intéressées la question que nous nous posions au début de cet ouvrage. Les *Trusts* sont-ils l'effet de la concentration industrielle, et celle-ci est-elle une menace sérieuse pour la concurrence? En d'autres termes, sommes-nous appelés à voir les industries se monopoliser à mesure que leurs méthodes se transforment? Le petit atelier disparaît de plus en plus devant la grande usine ; la grande usine doit-elle à son tour perdre son individualité et s'absorber dans de vastes monopoles?

I. — Le caractère exceptionnel des Trusts.

L'enquête à laquelle nous nous sommes livré met en relief l'exagération de ces craintes. La con-

centration est un phénomène général absolument normal; la monopolisation est un phénomène exceptionnel qui doit toujours quelque chose à l'artifice.

Il est vrai que les industries monopolisées aux États-Unis sont des industries ayant pour cadre la grande usine, des industries très concentrées. La concentration paraît donc être un élément nécessaire du *Trust*.

Mais ce n'est pas un élément suffisant. A côté de lui, l'observation relève toujours dans une industrie monopolisée un autre élément d'un caractère exceptionnel et artificiel.

Il faut leur rencontre pour que la concentration industrielle devienne un instrument de monopole, et il dépend d'une sage organisation des pouvoirs publics que cette rencontre n'ait pas lieu.

Même dans le cas du *Standard Oil*, où les circonstances naturelles ont travaillé si efficacement à la monopolisation du pétrole, nous trouvons l'artifice dans le fait de la complicité des chemins de fer et la faute des pouvoirs publics dans l'organisation des transports publics qui permet de pareils abus.

Partout ailleurs, la responsabilité de l'État s'affirme d'une façon plus facile encore à saisir, et la fausse conception de son rôle forme un des éléments évidemment nécessaires à l'existence du monopole. C'est surtout en matière de tarifs douaniers que cette responsabilité éclate. Le *Trust* du sucre en est l'exemple le plus remarquable, parce

que là la politique ultra-protectionniste des États-Unis constitue non seulement un élément nécessaire, mais l'élément principal du monopole. La combinaison Carnegie-Rockefeller récemment opérée sur l'acier a son origine certaine dans les *pools*, auxquels les tarifs avaient prêté leur appui. Sans les tarifs pas de *pools* , et sans les *pools* préparatoires M. Carnegie n'aurait pas conquis la situation prépondérante que lui assurait leur absolue domination.

Dans les *Trusts* fondés sur les *Patents*, quelle que légitime que soit l'action de l'État, le monopole vient directement de lui ; sans lui les *Trusts* qui ont leur origine dans les brevets d'invention disparaîtraient. Toutefois, ni par la négligence de ses attributions normales, ni par le mauvais usage de son pouvoir sur le terrain économique, ni par la concession de brevets d'invention, l'État américain ne suffit à créer les *Trusts*. Les industries les plus protégées par les tarifs douaniers ne peuvent être monopolisées que dans certaines circonstances étroitement délimitées. Celles qui se trouvent placées en dehors de ces circonstances ont été l'objet de tentatives ruineuses, comme nous l'avons montré par l'exemple du whiskey et des cordages. De même, les industries les plus dépendantes des chemins de fer ont encore bien des obstacles à vaincre avant d'arriver au monopole, même lorsque la nature a tout fait pour concentrer leur matière première en un seul lieu. Nous l'avons bien vu avec l'anthracite. Enfin, les monopoles légaux garantis par les brevets d'invention ne valent jamais que ce que vaut l'invention elle-même,

et un très petit nombre d'entre eux se transforment en monopoles de fait.

Voilà pour l'industrie privée. Dans les *Trusts* de services publics, le monopole s'impose par les conditions toutes spéciales de l'entreprise. Encore faut-il la méconnaissance de cette vérité par l'État ou par les municipalités pour que ce monopole tombe sans garanties entre les mains des particuliers et devienne un *Trust*.

Là encore, par conséquent, nous observons la même rencontre, mais au lieu d'être exceptionnelle, elle est fréquente en Amérique, parce que presque partout la fausse application du principe du *laissez faire* a produit la confusion des intérêts privés et des intérêts publics.

C'est donc, en somme, la rencontre exceptionnelle de circonstances économiques naturelles mais rares d'une part, et de circonstances artificielles, l'intervention abusive ou la négligence des pouvoirs publics, d'autre part, qui a donné naissance aux *Trusts* américains.

II. — Le caractère universel des Trusts.

Toutefois cette rencontre n'est pas un phénomène exclusivement américain.

Les Américains soutiennent volontiers que notre concentration industrielle européenne est beaucoup moins avancée que la leur. La concentration a trouvé, il est vrai, aux États-Unis des conditions particuliè-

rement favorables, un développement du machinisme surexcité par le taux élevé des salaires, un développement des transports accéléré par l'immensité des distances, un développement de l'esprit d'entreprise qui est devenu proverbial, enfin un pays neuf, fécond, inexploité, et plein de promesses. Elle a atteint, en fait, aux États-Unis certaines industries encore demeurées en Europe sous le régime du petit atelier, la boucherie par exemple; elle a été portée à un degré plus haut dans d'autres industries exploitées, dans le vieux comme dans le nouveau continent, en grands ateliers. Toutefois la différence de degré qu'on peut relever entre la concentration américaine et la concentration européenne ne suffit pas à expliquer la différence de nature entre les *Trusts* américains et les grandes industries européennes soumises au libre jeu de la concurrence.

La preuve en est que certaines industries très concentrées aux États-Unis comme en Europe, l'industrie textile, par exemple, qui n'existe plus qu'en très grands ateliers dans la Nouvelle-Angleterre comme dans son ancienne métropole, ne sont nulle part menacées de monopolisation [1]. La concentration, même à un degré élevé, ne produit donc pas à elle seule le monopole. Elle ne le produit pas davantage en Amérique qu'en Angleterre, quand les condi-

1. Voir, dans le *Monde économique* du 6 mars 1898, une note intéressante sur la concentration de l'industrie textile en Angleterre, p. 301. Voir aussi, dans la *Yale Review* de mai 1898, p. 74 à 78, une statistique montrant la concentration de cette même industrie aux États-Unis (*The Concentration of Industry in United States* by William Franklin Willoughby).

tions artificielles dont nous avons parlé font défaut.

Mais en Europe comme en Amérique le phénomène du *Trust* est possible.

Si l'Angleterre n'en offre pas d'exemple, c'est que la condition artificielle nécessaire à la monopolisation ne s'y est pas trouvée. L'établissement du libre-échange a coupé court aux interventions abusives de l'État dans les intérêts industriels privés, et les intérêts publics ont été suffisamment défendus par ceux qui en avaient la charge pour éviter la confiscation des services publics au profit de particuliers sans garanties ni compensations.

En France et en Allemagne, les services publics étaient trop jalousement contrôlés pour donner lieu à des *Trusts*, mais le système protectionniste a fourni une occasion favorable à l'établissement des *Trusts* dans l'industrie privée.

Heureusement, les circonstances naturelles exceptionnelles que nous avons observées en Amérique dans les *Trusts* prospères se sont rencontrées plus rarement encore en Europe. L'industrie sucrière soumise à un régime ultra-artificiel par l'énorme impôt qui pèse sur sa consommation, joint au système des primes d'exportation, nous fournit le seul exemple français d'un monopole de fait dans l'industrie privée [1]. Le pétrole russe de Bakou, le

1. C'est intentionnellement que nous négligeons de mentionner ici le fameux syndicat des cuivres dont l'existence éphémère et la chute retentissante causèrent un trouble si profond sur notre marché. Il importe de remarquer en effet que le syndicat des cuivres ne constituait en aucune manière un *Trust* industriel. Ce n'était pas la monopolisation durable d'une industrie que visaient

pétrole autrichien de Galicie, sont aussi considérés comme faisant l'objet de monopoles. Enfin les industries minière et sidérurgique ont donné lieu à de nombreux essais de *Cartells*, d'ententes, dont quelques-uns ont été couronnés de succès [1].

Ainsi, lorsque l'industrie est exposée en Europe à l'intervention de l'État dans les intérêts économiques, il arrive, comme dans le cas du sucre, du pétrole, du charbon, du fer, que des monopoles se forment, que des ententes s'établissent sur le type des *Trusts* et des *pools* américains.

En d'autres termes, les *Trusts* ne sont pas un phénomène essentiellement américain. Et si nous en souffrons moins en Europe, ce n'est pas que nous soyons moins avancés dans l'évolution industrielle — l'Angleterre, qui tient la tête du mouvement, est précisément la seule des grandes nations européennes qui en soit indemne; — c'est surtout parce que la confusion des intérêts privés et des intérêts publics y a été moindre.

III. — Le caractère anormal des Trusts.

L'importance du rôle joué dans la création des *Trusts* par les conditions artificielles marque bien leur caractère anormal.

ses fondateurs, mais la mainmise momentanée sur un produit. Il n'y avait là qu'un simple phénomène d'accaparement destiné à faire hausser artificiellement le prix d'une marchandise.

1. Voir l'ouvrage de M. Brouilhet sur les *Ententes industrielles* déjà cité).

Ils ne sont pas les conséquences de l'évolution industrielle, du progrès des méthodes, de la concentration des capitaux; ils n'ouvrent pas « une ère nouvelle »; ils ne répondent pas à une nécessité économique, comme le proclament certains Américains prompts à généraliser et trompés par le succès des grands *Trusts* [1].

Ils constituent simplement un *accident*, un cas pathologique; seulement ils ont revêtu en plus aux États-Unis la forme épidémique par suite de la généralité et de l'intensité des conditions artificielles qui les favorisent.

L'erreur des Américains qui lient l'intérêt capitaliste à la prospérité des *Trusts* se rattache à cette forme épidémique qui prend momentanément l'apparence d'un état normal.

Mais cette erreur est grave à plus d'un titre. Nous en avons constaté plusieurs fois déjà le résultat déplorable dans les essais infructueux de *Trusts* tentés sur des industries que leurs conditions naturelles défendaient contre le microbe des conditions artificielles, dans celle du whiskey et du cordage, par exemple. En se fiant à l'efficacité intrinsèque du *Trust*, en y voyant le cadre industriel de l'avenir, on a couru à la ruine.

Toutefois, ce ne sont là que des ruines individuelles. L'erreur que nous signalons peut avoir des conséquences beaucoup plus générales.

1. Voir notamment Gunton, *Economic and Social Aspects of the Trusts.*

Si vraiment l'évolution industrielle conduit aux monopoles, il est clair qu'elle conduit aussi à l'établissement du socialisme intégral. Lorsque toutes les industries auront subi la transformation annoncée comme nécessaire, lorsqu'elles n'auront plus qu'une tête, lorsque la concurrence aura partout disparu, il sera logique et fatal qu'elles soient nationalisées.

Les socialistes américains ont bien aperçu cette conséquence et la proclament. Dernièrement M. Daniel de Léon, éditeur du *People*, organe du parti socialiste ouvrier, résumait ainsi son opinion à ce sujet[1] : « L'échelle le long de laquelle l'humanité a monté vers la civilisation est le progrès des méthodes de travail, l'instrument de production de plus en plus puissant (*the ever more powerful tool of production*). Le *Trust* occupe le sommet de l'échelle. C'est autour de lui que la tempête sociale moderne fait rage. La classe capitaliste cherche à le conserver pour son usage exclusif. La classe moyenne cherche à le briser, faisant ainsi reculer la marche de la civilisation. Le prolétariat cherche à le conserver, à l'améliorer, et à l'ouvrir à tous. »

Et voilà comment le capitalisme féroce peut être pris dans ses propres filets. En soutenant par intérêt personnel que les *Trusts* avec leurs abus constituent un progrès, une marche en avant, il fournit au socialisme un argument de première force.

1. The *Independant*, New-York, March 4, 1897. *The Socialist View of the Trust*, by Daniel de Leon.

En réalité, si le *Trust* prépare l'avènement du socialisme, c'est parce que le socialisme, sous forme d'intervention abusive de l'État, permet la naissance du *Trust*.

D'autre part, l'inaction systématique de l'État produit le même résultat. Si les pouvoirs publics négligent les intérêts dont ils ont la charge, s'ils les abandonnent sans contrôle à des particuliers, le *Trust* trouve là une occasion des plus favorables.

Toute exagération de la puissance de l'État, toute diminution de son rôle normal, en un mot toute erreur concernant la distinction fondamentale des intérêts privés et des intérêts publics dans l'ordre économique, est une semence de *Trusts*.

Il faut, bien entendu, qu'elle tombe sur un terrain offrant les conditions nécessaires à leur croissance pour que des monopoles se constituent au profit de particuliers.

Mais l'erreur originelle qui a fourni la semence se retrouve dans le caractère anormal du produit.

Cela n'empêche pas que des éléments normaux, la concentration des capitaux, l'évolution industrielle vers le machinisme, le progrès des méthodes de transport, etc., ne prêtent leur concours au développement des *Trusts*. Ceux qui soutiennent leur légitimité insistent volontiers sur ce point. Mais les forces de la nature prêtent aussi leur concours, et de la même manière, aux mauvaises herbes et aux plantes vénéneuses dont les germes viennent se déposer sur le sol préparé avec soin par le laboureur.

IV. — Le danger inégal des différents Trusts.

Il s'en faut bien, d'ailleurs, que tous les *Trusts* offrent le même degré de danger.

Tous, en effet, ne possèdent pas au même degré le caractère anormal que nous venons de signaler.

Il en est, comme le *Standard Oil*, qui dépendent principalement de circonstances exceptionnelles, mais naturelles, accessoirement de circonstances artificielles.

D'autres, au contraire, le *Sugar Trust*, par exemple, dépendent principalement de circonstances artificielles, d'un tarif douanier, d'accroissement de circonstances naturelles, la concentration normale de l'industrie de la raffinerie.

Entre ces deux types extrêmes viennent se classer les types moyens moins accusés.

En se tenant aux types extrêmes on aperçoit facilement la différence bien marquée qui les sépare.

D'abord, les premiers tiennent à des circonstances exceptionnelles; ils sont donc plus rares. Au contraire, les seconds tiennent à des causes générales, à un système, dans l'espèce à la politique protectionniste. Le tarif américain a fourni l'occasion d'une masse de *Trusts*, de *pools*, de combinaisons de toutes sortes. Le petit nombre de terrains pétrolifères en a produit un seul, et ces fantaisies de la nature se comptent, tandis que les fantaisies du tarif ne se comptent plus.

En second lieu, plus la base des *Trusts* est naturelle, moins est profond le trouble qu'apporte leur existence dans les relations économiques. M. Gunton a soutenu avec talent et ingéniosité que les *Trusts* ne détruisaient pas la concurrence *potentielle*, c'est-à-dire la possibilité de la concurrence. Si quelqu'un est en mesure de livrer au public américain de meilleur pétrole à meilleur marché que le *Standard Oil*, personne ne l'en empêche. Mais cette concurrence *potentielle* elle-même est entravée par le tarif douanier. Le marché américain lui est fermé. Beaucoup de raffineurs seraient en mesure de livrer à la clientèle américaine de meilleur sucre à meilleur marché que le *Sugar Trust*, mais le tarif les en empêche. La protection va plus loin; elle ne ferme pas le marché seulement aux produits semblables à ceux qu'elle protège, mais encore à tous ceux qui pourraient leur faire concurrence indirectement. Que demain on découvre un mode d'éclairage encore moins coûteux que le pétrole, la *Standard Oil Co.* sera menacée; mais qu'on trouve une substance remplaçant le sucre dans l'alimentation, cette substance pourra être de suite frappée d'un droit protecteur. C'est ce qui a lieu tous les jours dans les pays protectionnistes. Pour protéger l'huile de Provence on frappe l'arachide. Pour protéger le beurre de Bretagne ou de Normandie, on frappe la margarine, etc.

Enfin les *Trusts* à base principalement artificielle sont plus corrupteurs que les autres. Il faut, en effet, qu'ils s'assurent coûte que coûte la faveur du

pouvoir législatif duquel dépend la circonstance artificielle qui les soutient. Les scandales du *Sugar Trust* au moment de la discussion du tarif Dingley au Sénat américain sont assez connus pour que nous n'ayons pas besoin d'insister.

Les *Trusts* de services publics fournissent une vérification curieuse de ces conclusions. Ils sont essentiellement artificiels; leur origine remonte en effet à une erreur lourde qui a fait considérer des intérêts publics comme des intérêts privés. Et ils présentent à un degré éminent les trois dangers que nous avons énumérés : on les retrouve presque partout aux États-Unis. Il est matériellement impossible de leur faire concurrence tant que leur charte reste en vigueur. Enfin ils donnent lieu à des faits de corruption sans nombre.

V. — Le danger économique et le danger politique des Trusts.

Ainsi s'explique le phénomène récent que tous les Américains constatent depuis quelques années. « De plus en plus, dit-on, la question des *Trusts* pénètre dans le domaine de la politique (*the Trust Question is entering politics*). On en vient à se demander quelquefois si les *Trusts* ne deviendront pas une *platform* électorale comme le bimétallisme ou les tarifs.

C'est que le danger politique des *Trusts* est plus menaçant encore que leur danger économique. En effet leur danger politique résulte de ce qu'il y a d'artificiel dans leur origine, et nous venons de voir

que plus ce caractère artificiel est marqué chez eux, plus le danger est redoutable.

Si une saine politique s'employait à faire disparaître ceux qui reposent principalement sur des mesures artificielles dépendant des pouvoirs publics, on ne se préoccuperait plus guère des autres... s'il en restait.

Mais la politique est faite par des hommes. Aux États-Unis ces hommes sont particulièrement accessibles aux faiblesses humaines, et les *Trusts* sont si riches, ils ont un intérêt si considérable à faire succomber les législateurs, que bien peu d'entre eux résistent à la tentation trop forte. « Cela n'est pas à leur honneur, disions-nous un jour au général Walker, le célèbre économiste américain récemment enlevé à la science, et il semble que l'immoralité politique ait plus de responsalité que les *Trusts* eux-mêmes dans la corruption qu'on leur reproche? — Que voulez-vous, nous répondit celui-ci qui n'était point un sceptique, tout homme a son prix (*Every man has his price*). Je me souviens, ajoutait-il, d'un fort honnête garçon, chargé autrefois d'un service de douanes, et qui se trouvait exposé à de nombreuses tentatives de corruption. A la fin, n'y tenant plus, il écrivit à son chef pour lui envoyer sa démission. Je crois plus convenable (*fairer*) de me retirer, disait-il. Jusqu'ici j'ai toujours résisté, mais on s'approche tellement de mon prix (*they are nearing so much my price*) que je sens que je vais succomber. »

Il est bien certain, en effet, que dans les faits de

corruption, c'est le corrupteur puissant et indépendant beaucoup plutôt que le corrompu faible et dépendant qui est responsable. En tout cas, c'est le corrupteur qu'il convient d'atteindre si on veut porter remède au mal.

Par leurs continuelles tentatives de corruption, par la nécessité où ils sont de corrompre pour maintenir les conditions artificielles qui leur servent, les *Trusts* constituent donc un danger politique très sérieux.

Au contraire, leur danger économique est toujours conjuré en partie, au moins en ce qui concerne la clientèle, par le fait que s'ils haussent les prix de vente, ils sollicitent la concurrence et se créent des rivaux. On dit couramment aux États-Unis : « Les seuls *Trusts* qui réussissent sont ceux qui font baisser les prix. » Nous avons montré ce que cette affirmation a d'exagéré, mais il reste vrai que les *Trusts* n'ont pas la possibilité d'imposer à la consommation des prix très supérieurs à ceux que la libre concurrence déterminerait si elle régnait sur le marché fermé par les tarifs où opèrent ordinairement les *Trusts*.

Sur le terrain économique les *Trusts* restent soumis aux conditions naturelles dont les mesures artificielles dépendant de la politique ne sont pas venues entraver le libre jeu. Sur le terrain politique, leur puissance corruptrice peut faire redouter tous les arbitraires.

VI. — Le remède aux Trusts.

Du moment que les *Trusts* ne sont pas le résultat des seules forces économiques naturelles, du moment que des éléments artificiels sont nécessaires à leur création, la méthode la plus efficace que l'on puisse employer pour les atteindre consiste simplement à diminuer autant que possible le nombre et la force de ces éléments artificiels. De plus, on est puissant contre des mesures artificielles, on est toujours impuissant contre des forces naturelles, en sorte que non seulement il est plus efficace, mais qu'il est aussi plus facile de s'en prendre à l'artifice qu'à la nature.

Les Américains ont suivi jusqu'ici la méthode directement contraire. Ils s'en sont pris aux forces économiques qui poussent l'industrie à la concentration et les ont attaquées par le moyen des *Anti Trust Laws*, c'est-à-dire par une série de mesures essentiellement artificielles : défense à deux compagnies concurrentes de se lier ensemble par entente; défense aux différentes lignes de chemins de fer de conclure un accord au sujet de leurs tarifs, etc., etc.

On sait le résultat pitoyable qu'elles ont atteint. Elles ont brutalement entravé des initiatives fécondes et n'ont pas garanti le public contre les *Trusts* d'industrie privée. Les Cours américaines en sont venues à les déclarer complètement inefficaces (*entirely unserviceable*) ; c'est qu'en effet elles ne vont pas à la racine du mal, elles augmentent le

nombre des conditions artificielles au lieu de les diminuer, elles réglementent et compliquent ce qui demande à être débarrassé d'entraves et simplifié.

Elles n'ont même pas empêché les *Trusts* de services publics qui réclament une réglementation; elles ne les ont pas distingués des autres, elles ont aggravé encore la confusion des intérêts privés et des intérêts publics.

Les *Trusts* de services publics disparaîtront complètement le jour où les pouvoirs publics américains seront parvenus à reprendre leur contrôle normal sur les intérêts dont ils ont la charge.

Les *Trusts* de l'industrie privée seront réduits à une ou deux exceptions le jour où les pouvoirs publics américains se seront décidés en outre à ne pas intervenir abusivement, notamment par les tarifs, sur le terrain économique.

On verra alors clairement aux États-Unis, comme cela se voit en Angleterre, que la concentration industrielle n'est pas une menace pour la concurrence.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE v

CHAPITRE I

Adversaires et partisans des Trusts. 1

CHAPITRE II

Le Trust du pétrole.

I. — Les entreprises indépendantes d'extraction..... 16
II. — L'achat du pétrole brut et la domination du *Trust*.. 28
III. — Le monopole pour le transport du pétrole brut..... 38
IV. — La concentration industrielle dans une raffinerie de pétrole..... 55
V. — Le monopole entre les mains du *Trust*..... 65
VI. — La *Standard Oil Co.* et les lois contre les *Trusts*.... 77

CHAPITRE III

Les tentatives de monopolisation de l'anthracite.

I. — Les échecs répétés..... 89
II. — Les conditions favorables au monopole..... 95
III. — La surproduction de l'anthracite et l'inefficacité des ententes..... 109

IV. — La monopolisation de l'anthracite entravée par la concurrence des chemins de fer entre eux..... 116
V. — La monopolisation de l'anthracite entravée par la législation contre les *Trusts*..... 120

CHAPITRE IV

Le Trust du sucre.

I. — La concentration normale de la raffinerie..... 130
II. — Le monopole anormal dû aux tarifs douaniers..... 137
III. — La situation légale du *Trust*..... 148
IV. — Les effets du *Trust*..... 156

CHAPITRE V

Le Trust de l'acier.

I. — Les *Pools* sur l'acier et les tarifs douaniers..... 168
II. — La combinaison Carnegie-Rockefeller..... 183

CHAPITRE VI

Le Trust du whiskey.

I. — Les causes du *Trust* et les bases de sa création..... 203
II. — L'organisation du *Trust*..... 210
III. — La cause essentielle de la ruine..... 218

CHAPITRE VII

Le Trust du cordage.

I. — La vraie nature de la combinaison..... 224
II. — Les agissements du *Cordage Trust*..... 230
III. — Le motif et les appuis du *Trust*..... 239

CHAPITRE VIII

Les Trusts et les brevets d'invention.

I. — Le *Pool* des *wire nails*..... 249
II. — Le *Trust* des cigarettes..... 266
III. — Le *Trust* du caoutchouc..... 273